

商云 X 通用促销方案专题手册



深圳市思迅软件股份有限公司

Shenzhen International Solusoft Software Co.,Ltd.

目录

一、	促销的作用.....	3
二、	促销方案业务流程.....	3
三、	折扣模式促销方案.....	3
1.	折扣促销模式.....	3
2.	折扣促销范围.....	3
3.	折扣促销类型.....	4
4.	折扣模式促销方案使用：.....	4
1)	促销类型：直接折扣.....	4
2)	促销类型：买满多少金额折扣.....	8
3)	促销类型：件数折（量贩促销）.....	11
4)	促销类型：任选折（混合）.....	13
四、	特价模式促销方案.....	16
8.	特价模式促销方案使用：.....	16
5)	促销类型：直接特价.....	16
6)	促销类型：件数特价.....	19
7)	促销类型：偶数特价.....	22
8)	促销类型：时段特价.....	24
9)	促销类型：条件组合特价.....	27
五、	买满送模式促销方案.....	29
13.	买满送模式促销方案使用：.....	30
10)	促销类型：买满 N 元送 M 元.....	30
11)	促销类型：买满 N 元减 M 元.....	33
12)	促销类型：买满 N 元加 M 元送商品.....	36
13)	促销类型：买满 N 个商品加 M 元送礼品/礼券.....	38
六、	买满送（混合）模式促销方案.....	41
17.	买满送（混合）模式促销方案使用：.....	42
14)	促销类型：买满 N 元送 M 元.....	42
15)	促销类型：买满 N 元减 M 元.....	44
七、	通用促销方案报表查询.....	47
八、	通用促销方案常见问题.....	49

一、 促销的作用

促销可以理解作为一种营销推广手段，营销者向消费者传递有关企业及产品各种信息，说服消费者购买产品达到广大推销的目的。在零售行业中，促销的使用多数都是为了促进某种商品或服务的销售，以降价或是赠送礼品等方式开展活动，能在短期内达到促进销售、提升业绩、增加收益的作用。如：价格折让、买赠、满减、换购等。为了满足行业多样性的促销手段，更好的支持终端销售，如：安卓自助收银、Windows 自助收银等。商云 X 通用促销方案应运而生，为客户的促销推广提供可靠的信息化支撑。

二、 促销方案业务流程



三、 折扣模式促销方案

1. 折扣促销模式

模式选择

折扣 特价 买满送 买满送（混合）

2. 折扣促销范围

促销范围

全场 商品 类别 品牌

- A. 全场：针对全场所有商品有效。
- B. 商品：针对指定商品生效。
- C. 类别：针对指定类别生效。
- D. 品牌：针对指定品牌生效。

注：此专题手册“折扣”模式促销，示例的促销范围均以“商品”进行演示。

3. 折扣促销类型

- A. 直接折扣：针对选择的范围，进行直接折扣，例如：全场打 95 折，某一类别、品牌打 9 折，特定商品打 8 折。
- B. 买满多少金额折扣：针对选择的范围，买满多少金额进行折扣，例如：全场买满 100 元打 95 折，某一类别、品牌打买满 100 元打 9 折，特定商品买满 100 元打 8 折。
- C. 件数折（量贩促销）：针对选择的范围，买满多少数量进行折扣，例如全场买满 10 个打 95 折，某一类别、品牌打买满 10 个打 9 折，特定商品买满 10 个打 8 折。
- D. 任选折（混合）：买满任选数量享受不同的折扣，例如：任选 2 件 8 折，任选 3 件 7 折。

4. 折扣模式促销方案使用：

1) 促销类型：直接折扣



示例：在“折扣”模式下，促销范围选择“商品”，促销类型选择“直接折扣”，对指定日期范围内，某个指定商品售价实行折扣。例如货号为 001688 商品，原售价 29 元，通过促销方案打 9 折后 26.1 元。

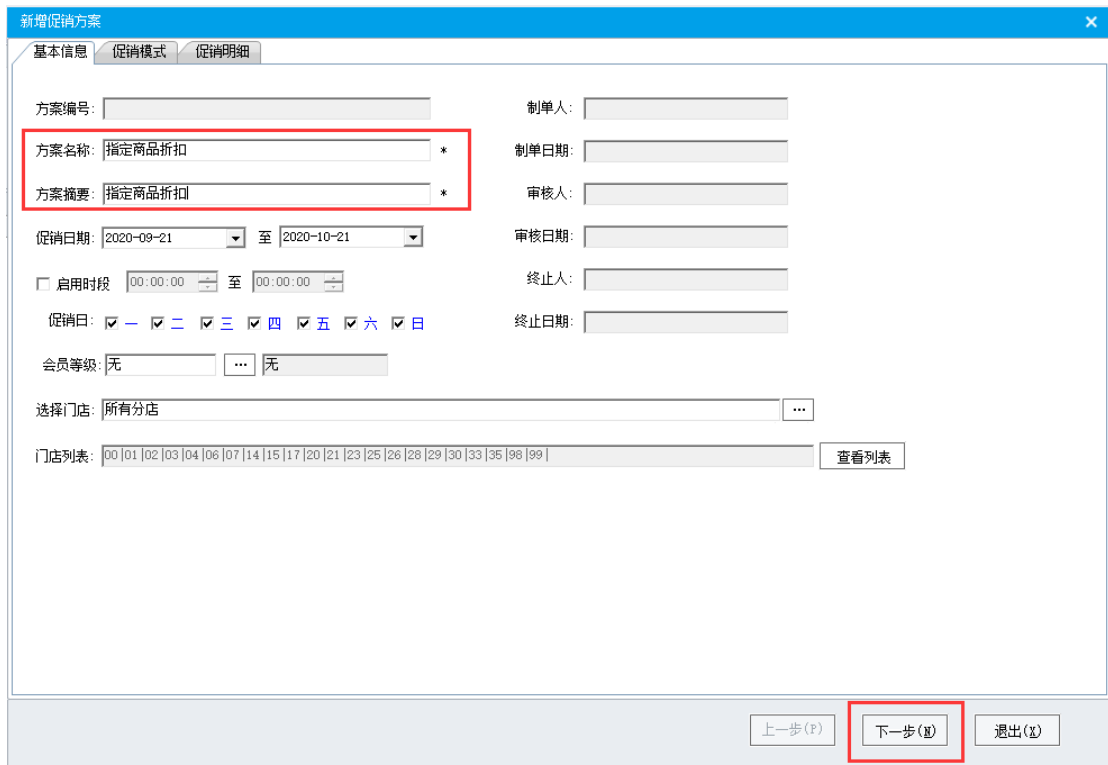
步骤 1：进入软件后台促销-通用促销方案。



步骤 2: 在通用促销方案中, 点击新建 (N)。



步骤 3: 促销方案的基本信息中, 带有*号的选项为必填项。时间条件可以按促销日期、启用时段、促销日进行设定。使用对象可以按会员等级和门店进行选择。基本信息填写完成后点击下一步 (N)。



步骤 4: 在促销模式界面, 模式选择“折扣”, 促销范围选择“商品”, 促销类型选择“直接折扣”, 填写完成后点击下一步 (N)。

注: 勾选在会员价基础上折扣 (针对取会员价会员有效) 后。例如 001688 商品售价 29 元, 会员价 27 元, 促销方案 9 折, 前台销售后的效果是直接在会员价 27 元基础上打 9 折。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

模式选择

折扣 特价 买满送 买满送 (混合)

促销范围

全场 商品 类别 品牌

促销类型

直接折扣 在会员价基础上折扣 (针对取会员价会员有效)

针对选择的范围, 进行直接折扣, 例如: 全场打95折、某一类别\品牌打9折、特定商品打8折。

买满多少金额折扣

针对选择的范围, 买满多少金额进行折扣, 例如: 全场买满100元打95折、某一类别\品牌买满100元打9折、特定商品买满100元打8折。

件数折 (量贩促销) N款N折 (如第一件9折扣, 第二件8折, 第三件7折) 超出部分不打折

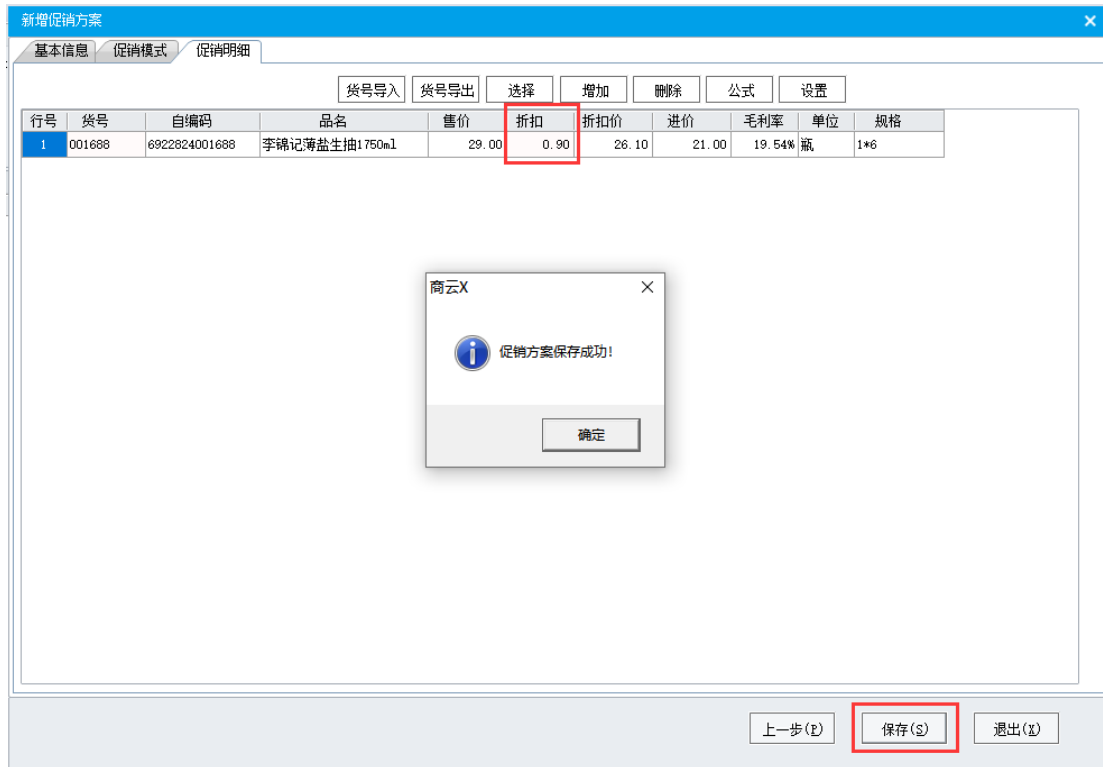
针对选择的范围, 买满多少数量进行折扣, 例如: 全场买满10个打95折、某一类别\品牌买满10个打9折、特定商品买满10个打8折。 编码重复录入, 即可实现量贩促销。

任选折 (混合) N款N折 (如第一件9折扣, 第二件8折, 第三件7折) 超出部分不打折

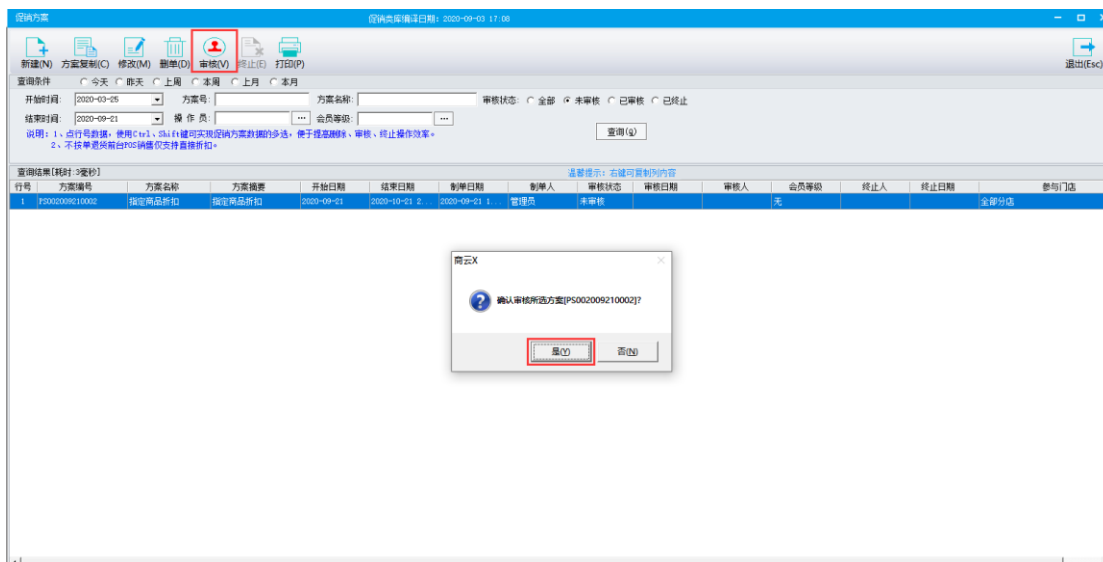
买满任选数量享受不同的折扣, 例如: 任选2件8折, 任选3件7折。

上一步 (P) 下一步 (N) 退出 (X)

步骤 5: 在促销明细中选择需要进行折扣的商品, 在折扣中输入折扣率, 示例图中货号为 001688 商品, 原售价 29 元, 需要打 9 折, 录入 0.9 折扣率即可, 最后点击保存。



步骤 6: 关闭新增促销方案窗口，在促销方案界面，对刚才所做的“直接折扣”促销单进行审核，审核完成后，促销单会直接生效。



步骤 7: pos 前台销售货号为 001688 商品，原售价 29 元，打 9 折后，最终结算金额为 26.1 元。



2) 促销类型：买满多少金额折扣



示例：在“折扣”模式下，促销范围选择“商品”，促销类型选择“买满多少金额折扣”，对指定日期范围内，某个指定商品销售价格满一定金额后实行折扣。例如货号为 047835 商品，原售价 44 元，买满金额 100 元后，可以打 9 折，满足 100 元金额就需要销售达到 3 个数量，最终结算金额为 118.8 元。

步骤 1、2、3 和“直接折扣”步骤 1、2、3 相同。

步骤 4：在促销模式界面，模式选择“折扣”，促销范围选择“商品”，促销类型选择“买满多少金额折扣”，填写完成后点击下一步（N）。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

模式选择

折扣 特价 买满送 买满送（混合）

促销范围

全场 商品 类别 品牌

促销类型

直接折扣 在会员价基础上折扣（针对取会员价会员有效）

针对选择的范围，进行直接折扣，例如：全场打95折、某一类别\品牌打9折、特定商品打8折。

买满多少金额折扣

针对选择的范围，买满多少金额进行折扣，例如：全场买满100元打95折、某一类别\品牌买满100元打9折、特定商品买满100元打8折。

件数折（量贩促销） N款N折（如第一件9折，第二件8折，第三件7折） 超出部分不打折

针对选择的范围，买满多少数量进行折扣，例如：全场买满10个打95折、某一类别\品牌买满10个打9折、特定商品买满10个打8折。 编码重复录入，即可实现量贩促销。

任选折（混合） N款N折（如第一件9折，第二件8折，第三件7折） 超出部分不打折

买满任选数量享受不同的折扣，例如：任选2件8折，任选3件7折。

上一步(B) 下一步(N) 退出(X)

步骤 5：在促销明细中选择需要进行买满折扣的商品，在买满金额中输入设定的金额条件，折扣中输入折扣率。示例图中货号为 047835 商品，原售价 44 元，买满金额 100 元后，需要打 9 折，录入 100 元买满金额，录入 0.9 折扣率即可，最后点击保存。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

货号导入 货号导出 选择 增加 删除 公式 设置

行号	货号	自编码	品名	单位	售价	买满金额	折扣	折扣价	规格
1	047835	690314804...	舒肤佳沐浴露柠檬1kg*	瓶	44.00	100.00	0.90	39.60	1*6

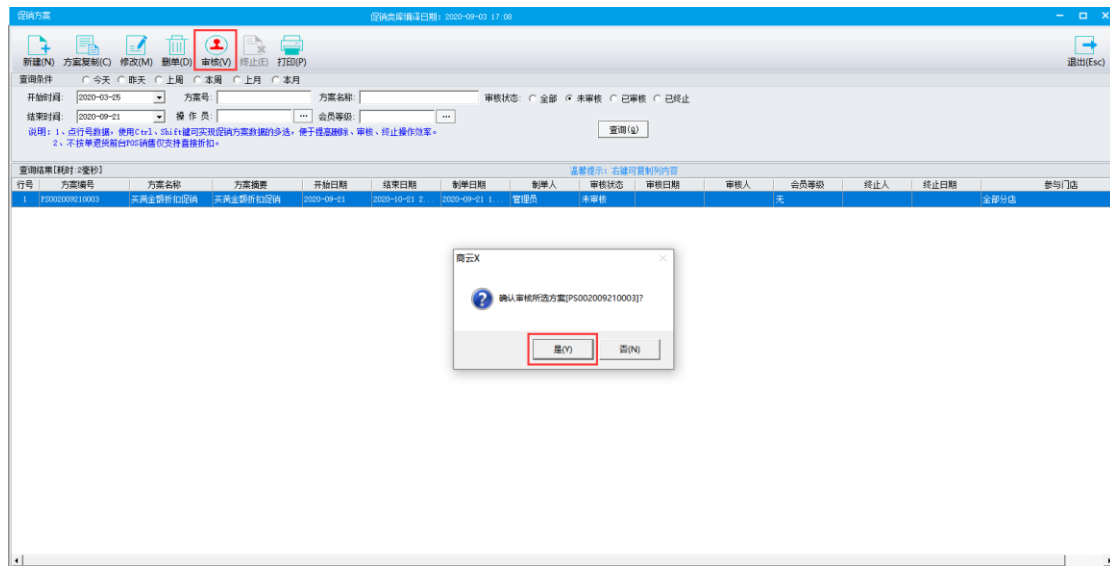
商云X

促销方案保存成功!

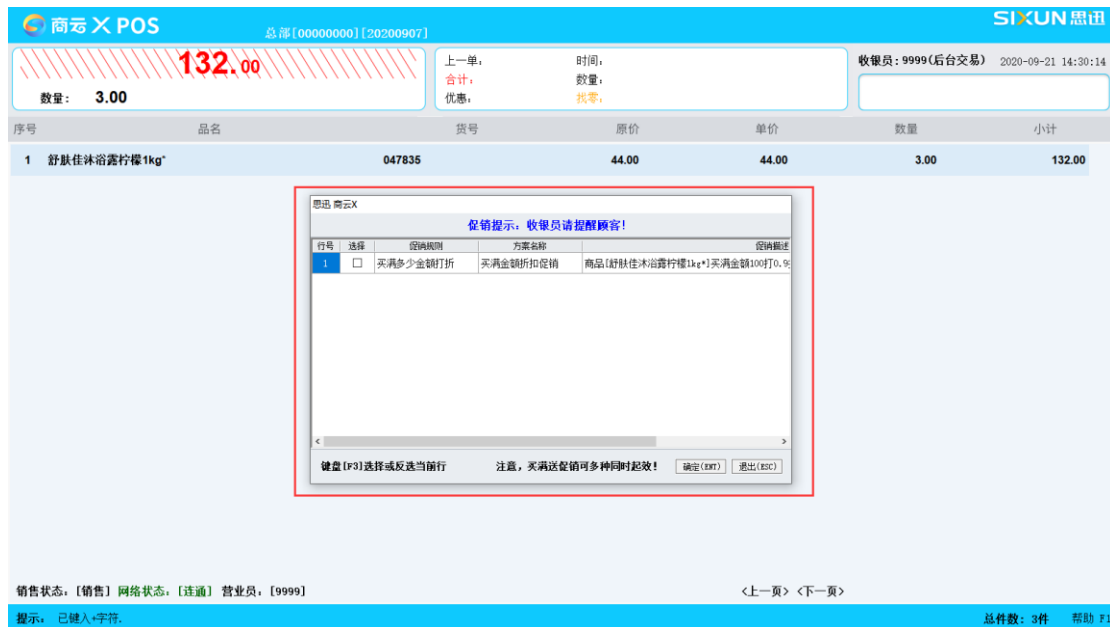
确定

上一步(B) 保存(S) 退出(X)

步骤 6: 关闭新增促销方案窗口, 在促销方案界面, 对刚才所做的“买满多少金额折扣”促销单进行审核, 审核完成后, 促销单会直接生效。



步骤 7: pos 前台销售货号为 047835 商品 3 个, 小计 132 元, 前台进行结算时, 系统会检测促销条件, 弹出“买满多少金额折扣”促销窗口, 按 F3 勾选后打 9 折, 最终结算金额为 118.8 元。



3) 促销类型：件数折（量贩促销）



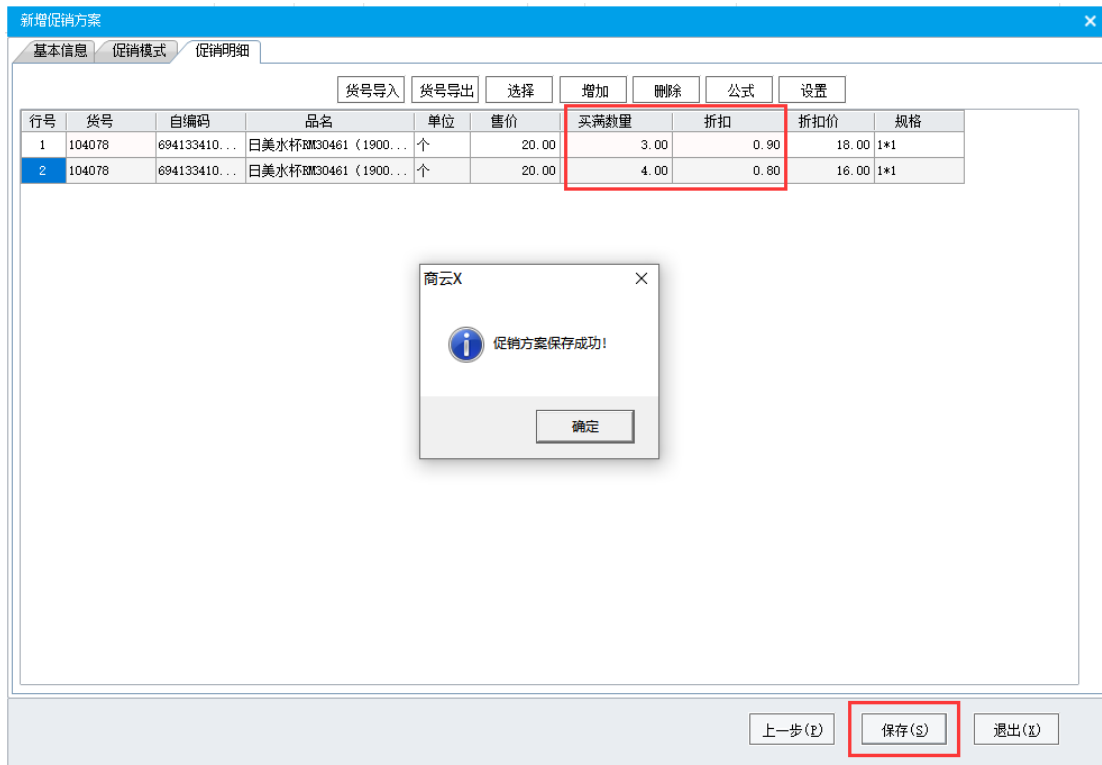
示例：在“折扣”模式下，促销范围选择“商品”，促销类型选择“件数折（量贩促销）”，对指定日期范围内，某个指定商品达到一定销售数量后实行折扣。例如特定商品买满 3 个打 9 折，买满 4 个打 8 折。

步骤 1、2、3 和“直接折扣”步骤 1、2、3 相同。

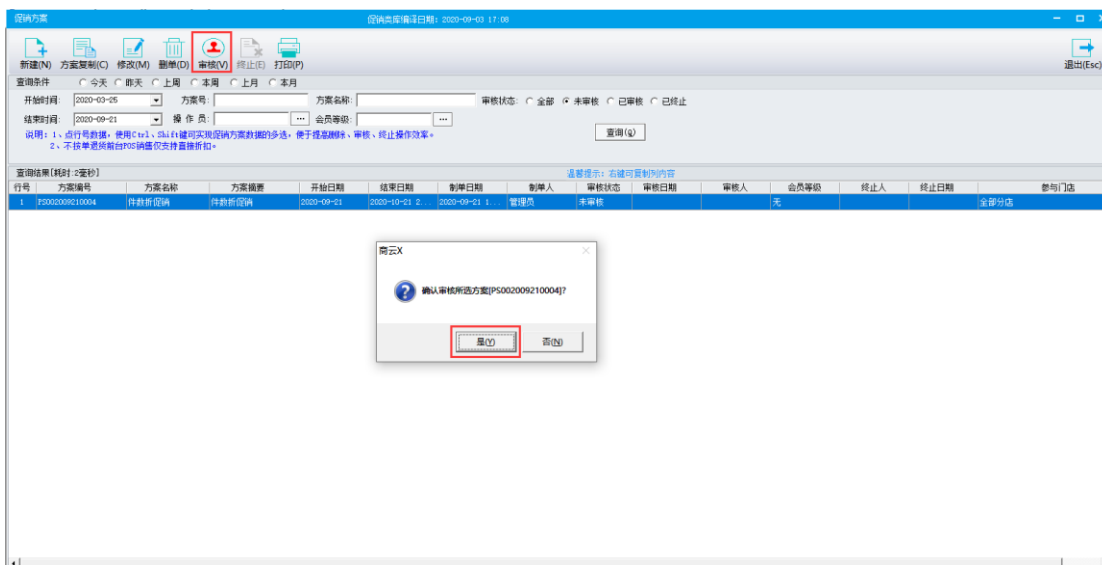
步骤 4：在促销模式界面，模式选择“折扣”，促销范围选择“商品”，促销类型选择“件数折（量贩促销）”，填写完成后点击下一步（N）。

注：勾选 N 数 N 折后效果，如按截图示例设置促销条件，前台销售 104078 商品 4 个，前两个数量会按原价 20 元计算，第三个数量按 0.9 折 18 元计算，第四个数量按 0.8 折 16 元计算，最终合计 74 元。

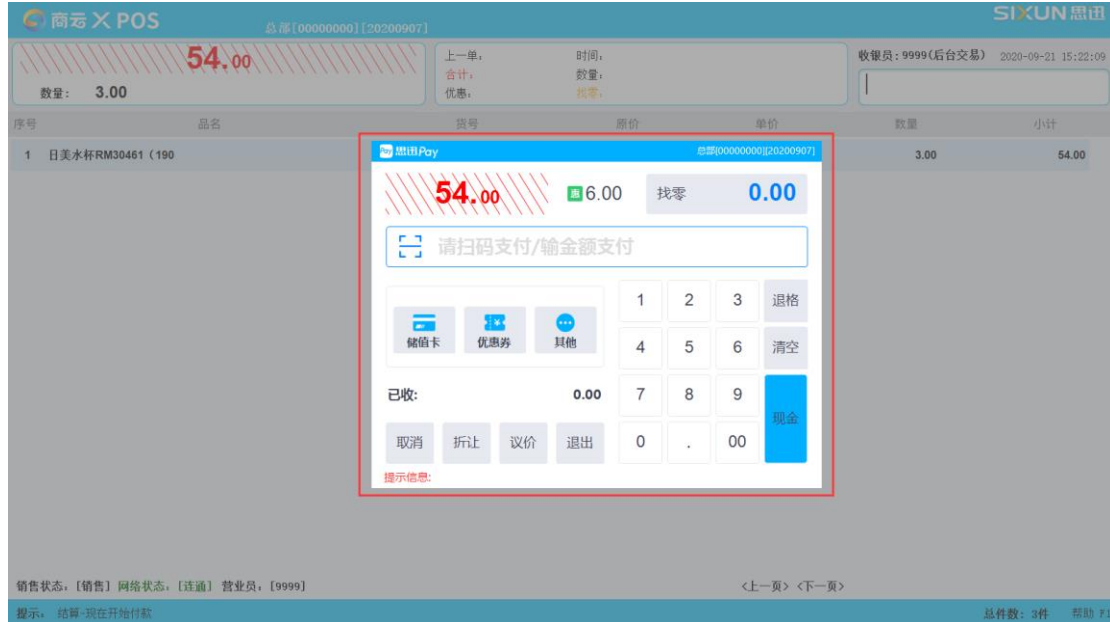
步骤 5: 在促销明细中选择需要进行件数折扣的商品, 在买满数量中输入设定的数量条件, 折扣中输入折扣率。示例图中货号为 104078 商品, 原售价 20 元, 买满数量达到 3 个打 9 折, 买满数量达到 4 个打 8 折, 录入 3 个和 4 个买满数量, 录入 0.9 和 0.8 折扣率即可, 最后点击保存。



步骤 6: 关闭新增促销方案窗口, 在促销方案界面, 对刚才所做的“件数折(量贩促销)”促销单进行审核, 审核完成后, 促销单会直接生效。



步骤 7: pos 前台销售货号为 104078 商品 3 个, 小计 60 元, 前台进行结算时, 会按 9 折计算, 最终结算金额为 54 元。若 104078 商品销售的是 4 个, 会按 8 折计算。最终金额为 64 元。



4) 促销类型：任选折（混合）



示例：在“折扣”模式下，促销范围选择“商品”，促销类型选择“任选折（混合）”，对指定日期范围内，某几个指定商品达到一定销售数量后实行折扣。例如不同特定商品买满 3 个打 9 折，买满 4 个打 8 折。

步骤 1、2、3 和“直接折扣”步骤 1、2、3 相同。

步骤 4: 在促销模式界面，模式选择“折扣”，促销范围选择“商品”，促销类型选择“任选折（混合）”，填写完成后点击下一步（N）。

注：勾选 N 数 N 折后效果，如按截图示例设置促销条件，前台销售 1320 和 1321 商品 4 个，前两个数量会按原价计算，第三个数量按 9 折计算，第四个数量按 8 折计算。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

模式选择

折扣 特价 买满送 买满送（混合）

促销范围

全场 商品 类别 品牌

促销类型

直接折扣 在会员价基础上折扣（针对取会员价会员有效）

针对选择的范围，进行直接折扣，例如：全场打95折、某一类别\品牌打9折、特定商品打8折。

买满多少金额折扣

针对选择的范围，买满多少金额进行折扣，例如：全场买满100元打95折、某一类别\品牌买满100元打9折、特定商品买满100元打8折。

件数折（量贩促销） N数N折（如第一件9折扣，第二件8折，第三件7折） 超出部分不打折

针对选择的范围，买满多少数量进行折扣，例如：全场买满10个打95折、某一类别\品牌买满10个打9折、特定商品买满10个打8折。 编码重复录入，即可实现量贩促销。

任选折（混合） N数N折（如第一件9折扣，第二件8折，第三件7折） 超出部分不打折

买满任选数量享受不同的折扣，例如：任选2件8折，任选3件7折。

上一步(B) 下一步(N) 退出(X)

步骤 5：在促销明细中选择需要进行任选折扣的商品，在买满数量中输入设定的数量条件，折扣中输入折扣率。示例图中货号为 1320 和 1321 商品，原售价 20 元和 35 元，任意购买这两个商品数量达到 3 个打 9 折，买满数量达到 4 个打 8 折，录入 3 个和 4 个买满数量，录入 0.9 和 0.8 折扣率即可，最后点击保存。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

货号导入 货号导出 选择 增加 删除 公式 设置

行号	货号	自编码	品名	单位	售价	规格
1	1320	1320	可爱多盒装	盒	20.00	1*10
2	1321	1321	明治雪糕 盒	盒	35.00	1*1

商云X 促销方案保存成功!

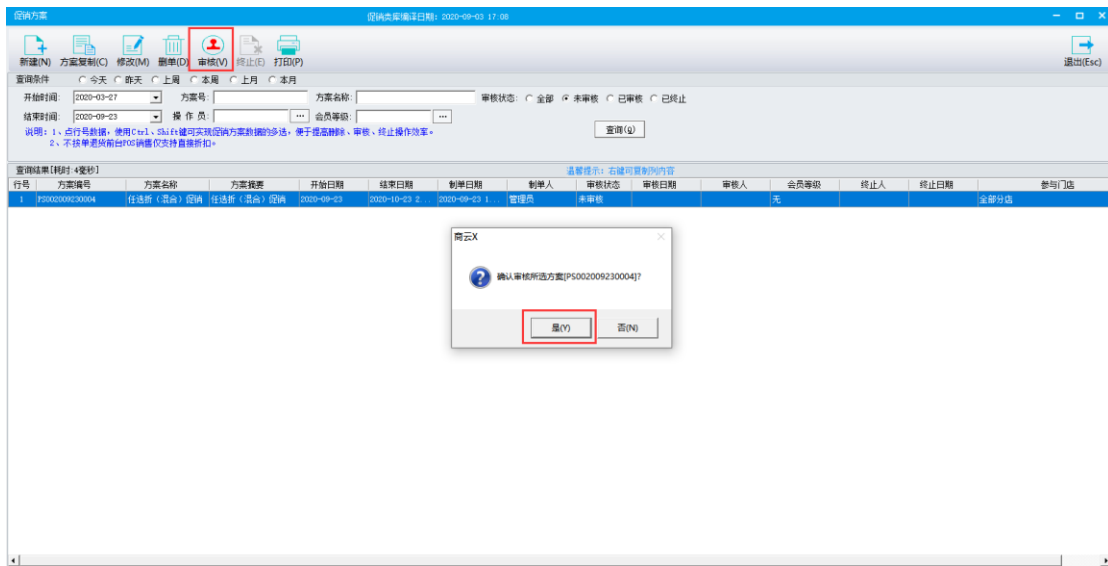
确定

增加 删除 公式

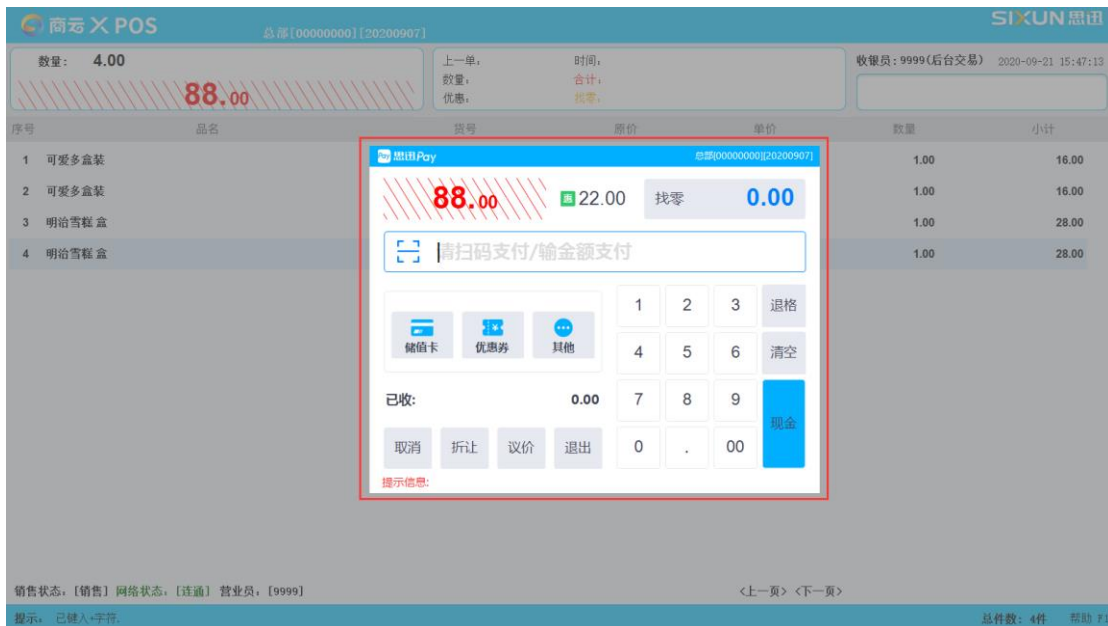
行号	买满数量	折扣
1	3.00	0.90
2	4.00	0.80

上一步(B) 保存(S) 退出(X)

步骤 6: 关闭新增促销方案窗口, 在促销方案界面, 对刚才所做的“任选折 (混合)”促销单进行审核, 审核完成后, 促销单会直接生效。



步骤 7: pos 前台销售货号为 1320 和 1321 商品各两个, 数量合计 4 个, 小计 115 元, 前台进行结算时, 会按 8 折计算, 最终结算金额为 88 元。



四、 特价模式促销方案

5. 特价促销模式

模式选择

折扣 特价 买满送 买满送（混合）

6. 特价促销范围

促销范围

全场 商品 类别 品牌

A. 商品：针对指定商品生效。

注：“特价”模式促销的促销范围只能按“商品”进行促销，示例的促销范围均以“商品”进行演示。

7. 特价促销类型

- A. 直接特价：选择的商品直接特价。
- B. 件数特价：选择的商品买满一定数量时执行新价格，例如：原价 150 元的玉兰油买满 2 瓶则每瓶特价 140 元。
- C. 偶数特价：选择的商品购买数量为双数时，对偶数的商品做特价优惠，而对奇数的商品保持原价，例如：原价 50 元的饮料买第一杯原价，第二杯特价，第三杯原价，第四杯特价，以此类推。
- D. 时段特价：在设定日期内的时间段内生效。
- E. 条件组合特价：设定组合商品特价销售。

8. 特价模式促销方案使用：

5) 促销类型：直接特价



示例：在“特价”模式下，促销范围选择“商品”，促销类型选择“直接特价”，对指定日

期范围内，某个指定商品售价实行特价。例如货号为 01146 商品，原售价 50 元，通过促销方案享受特价后 45 元。

步骤 1、2、3 和“直接折扣”步骤 1、2、3 相同。

步骤 4: 在促销模式界面，模式选择“特价”，促销范围选择“商品”，促销类型选择“直接特价”，填写完成后点击下一步 (N)。

The screenshot shows the 'New Promotion Scheme' (新增促销方案) dialog box with the 'Promotion Mode' (促销模式) tab selected. The 'Promotion Type' (促销类型) section is highlighted with a red box, showing 'Direct Special Price' (直接特价) selected. The 'Next Step' (下一步(N)) button is also highlighted with a red box.

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

模式选择

折扣 特价 买满送 买满送 (混合)

促销范围

全场 商品 类别 品牌

促销类型

直接特价
选择的商品直接特价。

件数特价 仅超出部分特价
选择的商品买满一定数量时执行新价格，例如：原价150元的玉兰油买满2瓶则每瓶特价140元。

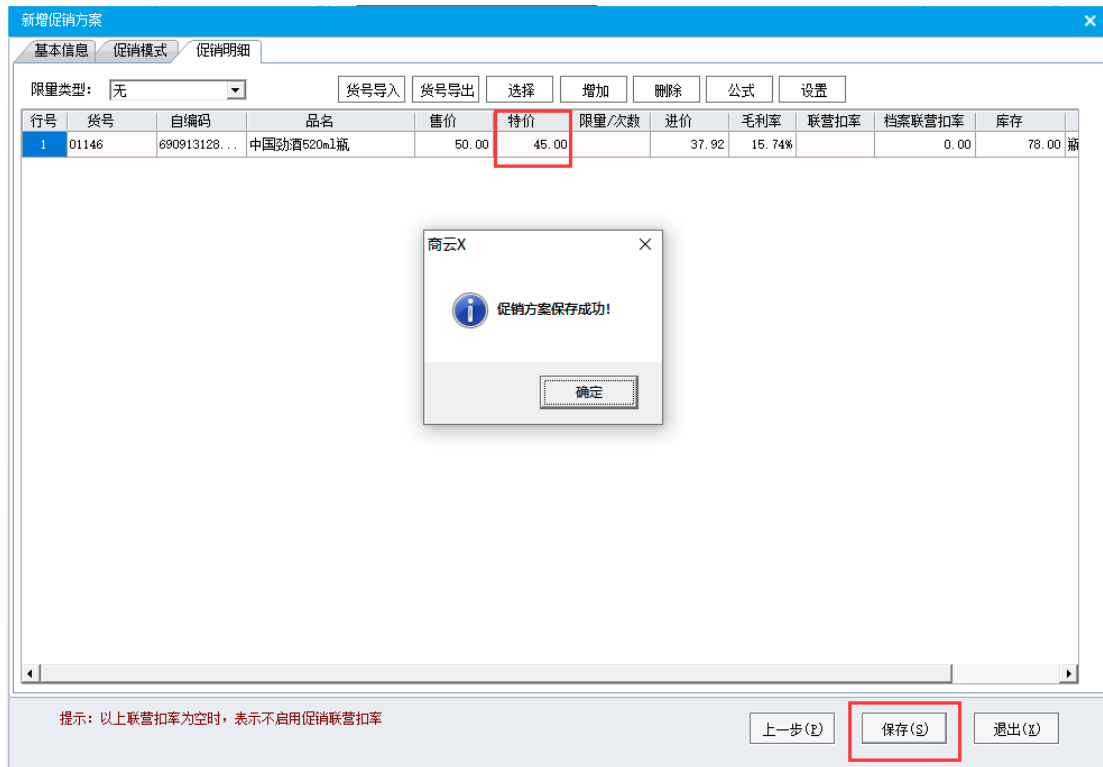
偶数特价
选择的商品购买数量为双数时，对逢偶数的商品做特价优惠，而逢奇数的商品保持原价，
例如：原价50的饮料买第一杯原价，第二杯特价，第三杯原价，第四杯特价，以此类推。

时段特价
在设定日期内的时间段内生效。

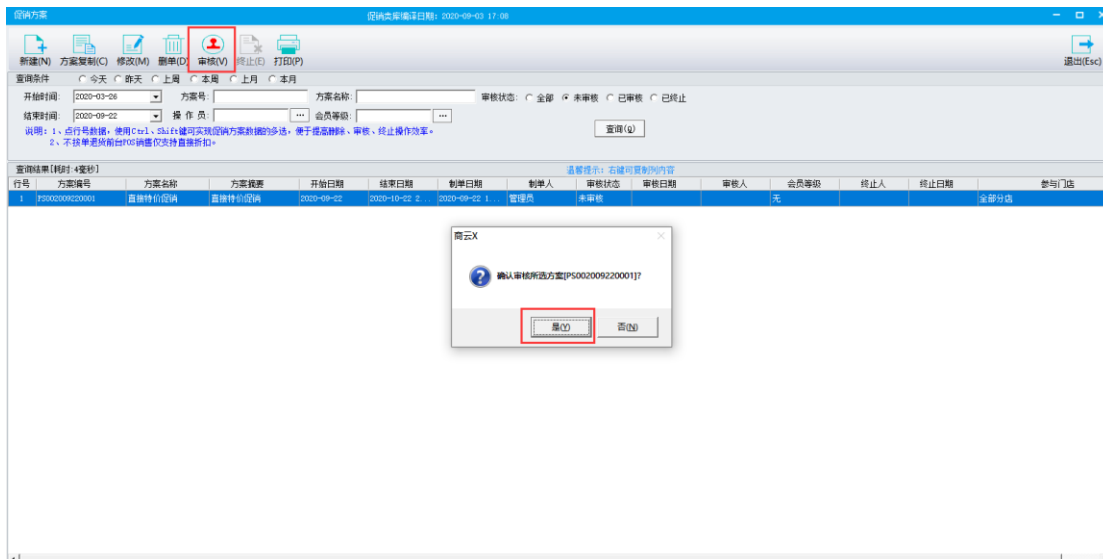
条件组合特价
设定组合商品特价销售。

上一步(B) 下一步(N) 退出(X)

步骤 5: 在促销明细中选择需要享受特价的商品，在特价中输入金额，示例图中货号为 01146 商品，原售价 50 元，做完特价后 45 元，录入特价 45 元即可，最后点击保存。



步骤 6: 关闭新增促销方案窗口，在促销方案界面，对刚才所做的“直接特价”促销单进行审核，审核完成后，促销单会直接生效。



步骤 7: pos 前台销售货号为 01146 商品，原售价 50 元，享受特价后 45 元，最终结算金额为 45 元。



6) 促销类型：件数特价



示例：在“特价”模式下，促销范围选择“商品”，促销类型选择“件数特价”，对指定日期范围内，某个指定商品销售的数量，满足设定的数量条件后享受特价。例如货号为 014877 商品，原售价 4 元，只要购买数量达到 2 瓶，通过促销方案即可享受每瓶 3 元特价。

步骤 1、2、3 和“直接折扣”步骤 1、2、3 相同。

步骤 4：在促销模式界面，模式选择“特价”，促销范围选择“商品”，促销类型选择“件数特价”，填写完成后点击下一步（N）。

注：仅超出部分特价。示例货号为 014877 商品，原售价 4 元，促销方案设定的是买满数量 2 个后，均可以享受每瓶 3 元特价。勾选后的效果是购买 014877 商品 3 个，前两个数量按原价 4 元计算，第三个数量按特价 3 元计算，合计金额为 11 元，如不勾选，三个数量均按每个 3 元计算。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

模式选择

折扣 特价 买满送 买满送（混合）

促销范围

全场 商品 类别 品牌

促销类型

直接特价
选择的商品直接特价。

件数特价 仅超出部分特价
选择的商品买满一定数量时执行新价格，例如：原价150元的玉兰油买满2瓶则每瓶特价140元。

偶数特价
选择的商品购买数量为双数时，对逢偶数的商品做特价优惠，而逢奇数的商品保持原价，例如：原价50的饮料买第一杯原价，第二杯特价，第三杯原价，第四杯特价，以此类推。

时段特价
在设定日期内的时间段内生效。

条件组合特价
设定组合商品特价销售。

上一步(B) 下一步(N) 退出(X)

步骤 5：在促销明细中选择需要享受特价的商品，在买满数量中输入设定的数量条件，特价中输入特价金额。示例图中货号为 014877 商品，原售价 4 元，买满数量 2 个后，可以享受每瓶 3 元特价，录入 2 个买满数量，录入 3 元特价即可，最后点击保存。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

货号导入 货号导出 选择 增加 删除 公式 设置

行号	货号	自编码	品名	售价	买满数量	特价	每会员限次	会员每日限次	进价	毛利率	联营扣率
1	014877	892880401...	太古可乐680mL	4.00	2.00	3.00			3.00	0.00%	

商云X

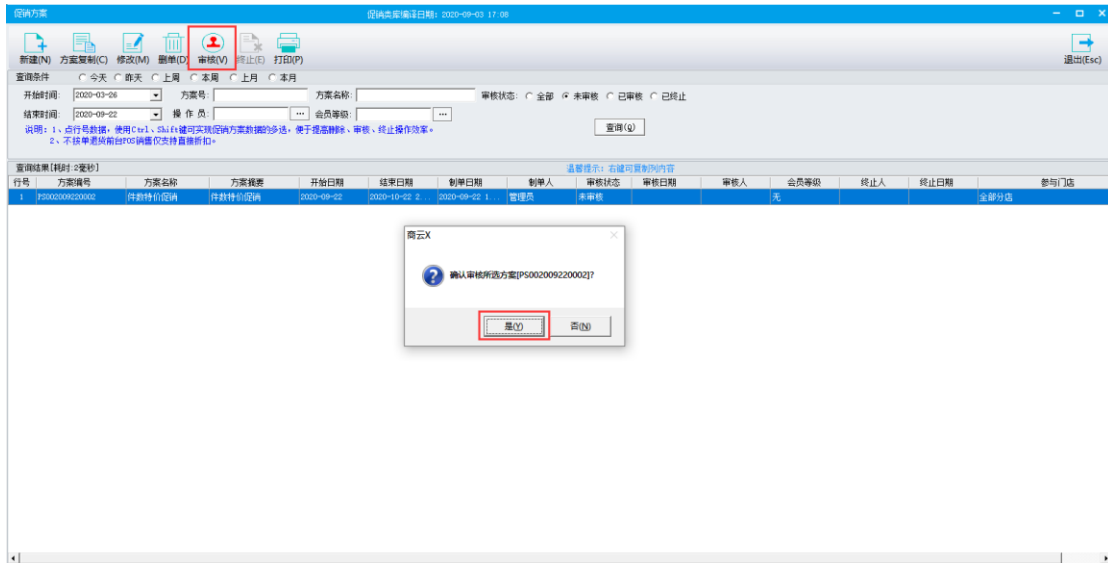
促销方案保存成功!

确定

提示：以上联营扣率为空时，表示不启用促销联营扣率

上一步(B) 保存(S) 退出(X)

步骤 6: 关闭新增促销方案窗口, 在促销方案界面, 对刚才所做的“件数特价”促销单进行审核, 审核完成后, 促销单会直接生效。



步骤 7: pos 前台销售货号为 014877 商品 2 个, 原售价 4 元, 前台进行结算时, 享受特价后每个 3 元, 最终结算金额为 6 元。



7) 促销类型：偶数特价



示例：在“特价”模式下，促销范围选择“商品”，促销类型选择“偶数特价”，对指定日期范围内，某个指定商品销售的数量只要是偶数（能够被2所整除的整数）享受特价，如果是奇数（不能被2整除的整数）则是原价。例如货号为15303商品，原售价10元，购买数量是4个，会有两个数量被算作偶数，通过促销方案即可享受8元特价，另外两个则算作奇数，按原价10元计算，合计金额就是36元。

步骤1、2、3和“直接折扣”步骤1、2、3相同。

步骤4：在促销模式界面，模式选择“特价”，促销范围选择“商品”，促销类型选择“偶数特价”，填写完成后点击下一步（N）。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

模式选择

折扣 特价 买满送 买满送（混合）

促销范围

全场 商品 类别 品牌

促销类型

直接特价
选择的商品直接特价。

件数特价 仅超出部分特价
选择的商品买满一定数量时执行新价格，例如：原价150元的玉兰油买满2瓶则每瓶特价140元。

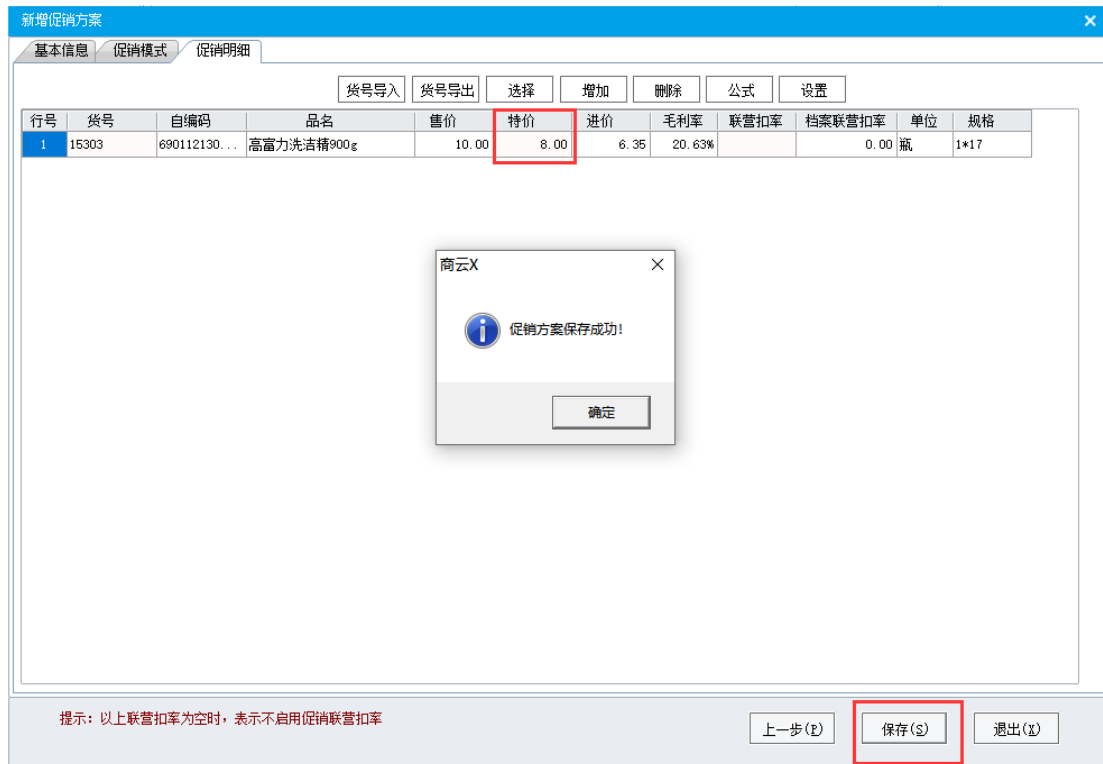
偶数特价
选择的商品购买数量为双数时，对逢偶数的商品做特价优惠，而逢奇数的商品保持原价，例如：原价50的饮料买第一杯原价，第二杯特价，第三杯原价，第四杯特价，以此类推。

时段特价
在设定日期内的时间段内生效。

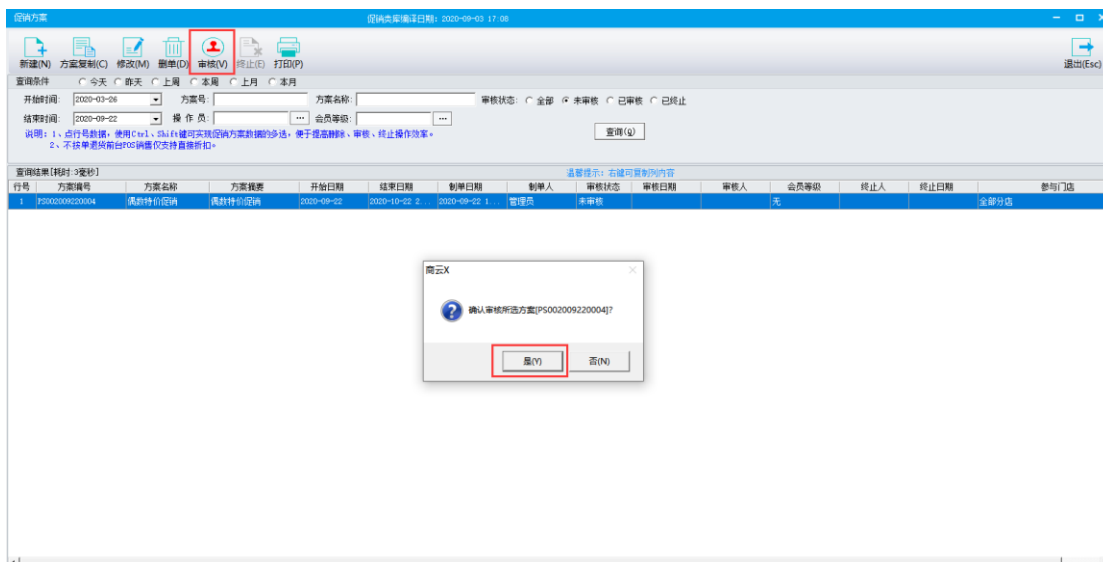
条件组合特价
设定组合商品特价销售。

上一步(B) 下一步(N) 退出(X)

步骤5：在促销明细中选择需要享受特价的商品，在特价中输入设定的特价金额。示例图中货号为15303商品，原售价10元，只要是偶数，可以享受每瓶8元特价，录入8元特价即可，最后点击保存。



步骤 6: 关闭新增促销方案窗口，在促销方案界面，对刚才所做的“偶数特价”促销单进行审核，审核完成后，促销单会直接生效。



步骤 7: pos 前台销售货号为 15303 商品 4 个，原售价 10 元，会有两个数量被算作偶数，享受 8 元特价，另外两个数量则算作奇数，按原价 10 元计算，合计金额就是 36 元。



8) 促销类型：时段特价



示例：在“特价”模式下，促销范围选择“商品”，促销类型选择“时段特价”，对指定日期和时间范围内，某个指定商品售价实行特价。例如货号为 3103 商品，原售价 12 元，在 2020 年 9 月 22 日至 2020 年 10 月 22 日，每天的 09:00 至 15:00 期间，通过促销方案享受每个 9 元特价，在 09:00 至 15:00 的时间段外，则不能享受特价。

步骤 1、2、3 和“直接折扣”步骤 1、2、3 相同。

步骤 4：在促销模式界面，模式选择“特价”，促销范围选择“商品”，促销类型选择“时段特价”，填写完成后点击下一步（N）。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

模式选择

折扣 特价 买满送 买满送（混合）

促销范围

全场 商品 类别 品牌

促销类型

直接特价
选择的商品直接特价。

件数特价 仅超出部分特价
选择的商品买满一定数量时执行新价格，例如：原价150元的玉兰油买满2瓶则每瓶特价140元。

偶数特价
选择的商品购买数量为双数时，对逢偶数的商品做特价优惠，而逢奇数的商品保持原价，例如：原价50的饮料买第一杯原价，第二杯特价，第三杯原价，第四杯特价，以此类推。

时段特价
在设定日期内的时间段内生效。

条件组合特价
设定组合商品特价销售。

上一步(B) 下一步(N) 退出(X)

步骤 5: 在促销明细中选择需要享受特价的商品，在特价中输入金额，示例图中货号为 3103 商品，原售价 12 元，做完特价后 9 元，指定开始时间和结束时间，录入特价 9 元即可，最后点击保存。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

货号导入 货号导出 选择 增加 删除 公式 设置

行号	货号	自编码	品名	售价	特价	每单限量	开始时间	结束时间	进价	毛利率	联营扣率	档案联
1	3103	691478220...	徐福记香橙酥182g*	12.00	9.00		09:00:00	15:00:00	7.85	12.78%		

商云X

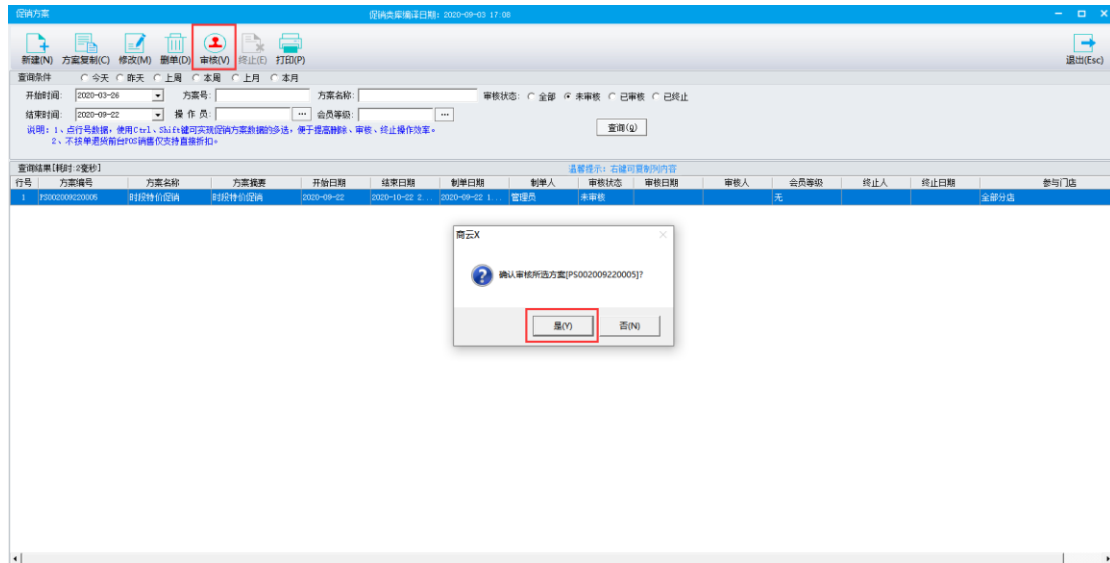
促销方案保存成功!

确定

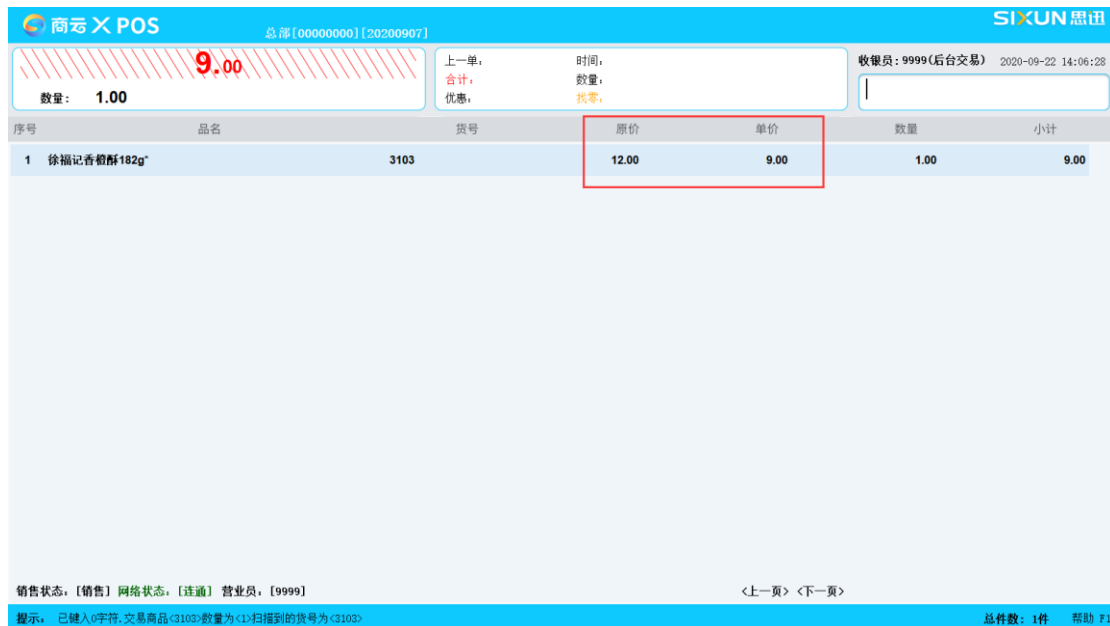
提示：以上联营扣率为空时，表示不启用促销联营扣率

上一步(B) 保存(S) 退出(X)

步骤 6: 关闭新增促销方案窗口, 在促销方案界面, 对刚才所做的“时段特价”促销单进行审核, 审核完成后, 促销单会直接生效。



步骤 7: pos 前台销售货号为 3103 商品, 原售价 12 元, 享受特价后 9 元, 最终结算金额为 9 元, 如果在非设定的时段特价时间范围内的, 则特价不生效。



9) 促销类型：条件组合特价



示例：在“特价”模式下，促销范围选择“商品”，促销类型选择“条件组合特价”，对指定日期范围内，自行定义多个商品进行组合促销销售，在一笔销售单中所购买的商品满足条件组合促销设定的条件后，销售价格会自动按条件组合促销设定的促销价进行销售。例如货号为 2176 和 2175 的商品，原售价都是 3 元，如果在一笔消费中同时购买，就可以按每个 2 元享受特价。

步骤 1、2、3 和“直接折扣”步骤 1、2、3 相同。

步骤 4：在促销模式界面，模式选择“特价”，促销范围选择“商品”，促销类型选择“条件组合特价”，填写完成后点击下一步（N）。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

模式选择

折扣 特价 买满送 买满送（混合）

促销范围

全场 商品 类别 品牌

促销类型

直接特价
选择的商品直接特价。

件数特价 仅超出部分特价
选择的商品买满一定数量时执行新价格，例如：原价150元的玉兰油买满2瓶则每瓶特价140元。

偶数特价
选择的商品购买数量为双数时，对逢偶数的商品做特价优惠，而逢奇数的商品保持原价，
例如：原价50的饮料买第一杯原价，第二杯特价，第三杯原价，第四杯特价，以此类推。

时段特价
在设定日期内的时间段内生效。

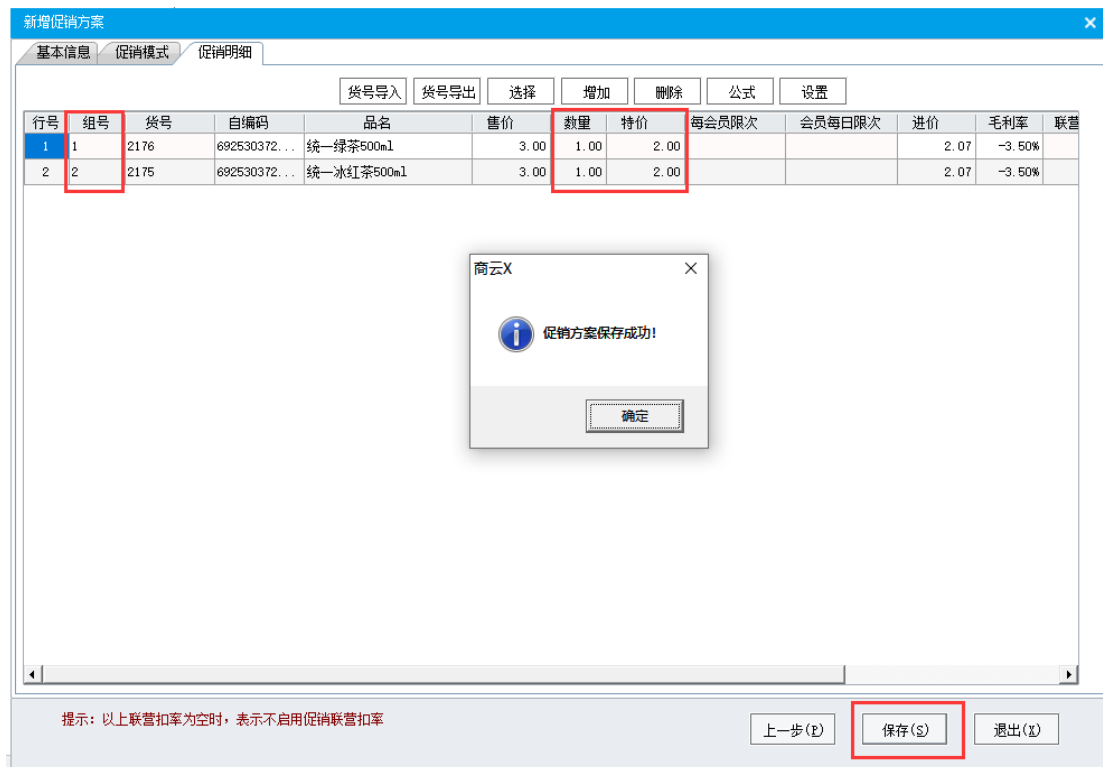
条件组合特价
设定组合商品特价销售。

上一步(B) 下一步(N) 退出(X)

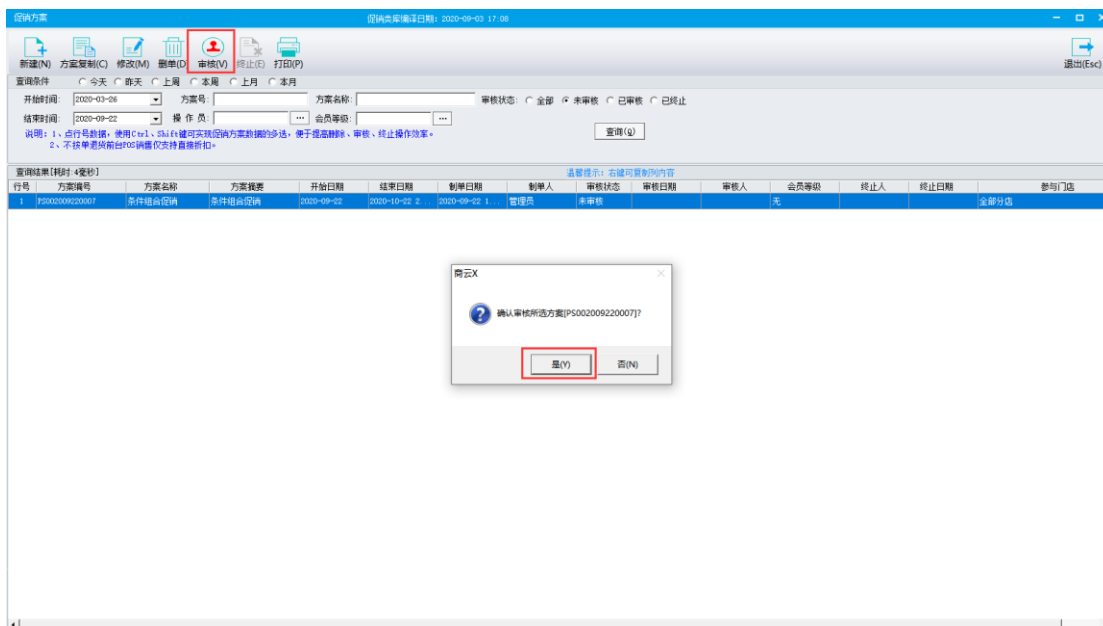
步骤 5：在促销明细中选择需要组合促销的商品。示例图中货号为 2176 和 2175 的商品，原售价都是 3 元，消费中同时购买这两个商品，就可以按每个 2 元享受特价。设定组号和数量，录入特价 2 元即可，最后点击保存。

注：条件组合特价的关键点就是“组号”，示例图中设定了 1 和 2 两个“组号”，也就是前

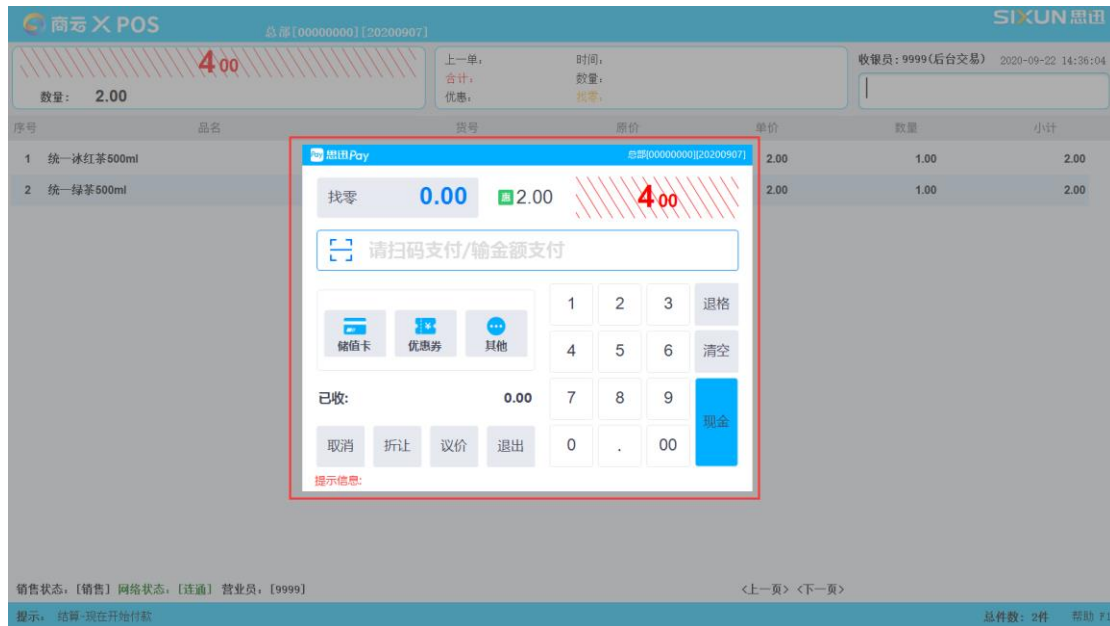
台一笔消费中同时存在 1 和 2 “组号” 商品，就会触发特价。另“组号”可以添加多个，一个“组号”中可以定义多个商品。



步骤 6: 关闭新增促销方案窗口，在促销方案界面，对刚才所做的“条件组合特价”促销单进行审核，审核完成后，促销单会直接生效。



步骤 7: pos 前台销售货号为 2176 和 2175 的商品, 原售价都是 3 元, 消费中同时购买这两个商品, 前台结算就可以按每个 2 元享受特价, 最终结算金额为 4 元。



五、 买满送模式促销方案

9. 买满送促销模式

模式选择

折扣
 特价
 买满送
 买满送（混合）

10. 买满送促销范围

促销范围

全场
 商品
 类别
 品牌

- A. 全场：针对全场所有商品有效。
- B. 商品：针对指定商品生效。
- C. 类别：针对指定类别生效。
- D. 品牌：针对指定品牌生效。

注：此专题手册“买满送”模式促销，示例的促销范围均以“商品”进行演示。

11. 买满送促销类型

- A. 买满 N 元送 M 元：买满一定金额，送一定金额，按倍数送，例如买满 100 送 20，那么买满 20*2。
- B. 买满 N 元减 M 元：买满一定金额，减一定金额，固定直减，例如买满 100 减 10，那么买满 200 还是减 10。
- C. 买满 N 元加 M 元送商品：买满一定金额，加一定金额，赠送商品，例如买满 100 元加 10 元送商品 A 或者 B。
- D. 买满 N 个商品加 M 元送礼品/礼券：买满一定数量，加一定金额，赠送商品/礼券，例如买 1 个牙膏加 10 元送赠品 A 或者 B。

12. 原价通用控制项：

原价通用控制项

- 前台以原价金额确认此促销是否起效 最终结算金额=原价金额-促销优惠

- A. 前台以原价金额确认此促销是否起效。
勾选效果：例如买满 A 商品金额 10 元送 2 元，A 商品售价 10 元，会员价 9.5 元。前台销售录入会员卡后，A 商品金额为 9.5 元，依然会执行促销，最终结算金额为 7.5 元。
不勾选效果：例如买满 A 商品金额 10 元送 2 元，A 商品售价 10 元，会员价 9.5 元。前台销售录入会员卡后，A 商品金额为 9.5 元，不会执行促销，最终结算金额为 9.5 元。
- B. 最终结算金额=原价金额-促销优惠。
勾选效果：例如买满 A 商品金额 10 元送 2 元，A 商品售价 15 元，会员价 14 元。前台销售录入会员卡后，A 商品金额为 14 元，执行促销后，最终结算金额为 13 元。
不勾选效果：例如买满 A 商品金额 10 元送 2 元，A 商品售价 15 元，会员价 14 元。前台销售录入会员卡后，A 商品金额为 14 元，执行促销后，最终结算金额为 12 元。

13. 买满送模式促销方案使用：

10) 促销类型：买满 N 元送 M 元



示例：在“买满送”模式下，促销范围选择“商品”，促销类型选择“买满 N 元送 M 元”，对指定日期范围内，某个指定商品销售价格满一定金额后，赠送所设定的金额。例如货号为 22018 商品，原售价 42 元，买满金额条件 80 元，可以赠送 20 元，满足 80 元金额就需要销售达到 2 个数量，最终结算金额为 64 元。

注：促销的赠送金额是直接在前台结算总额上进行抵扣的。另赠送金额是按倍数进行赠送的，如购买金额为 160 元，会赠送 40 元。

步骤 1、2、3 和“直接折扣”步骤 1、2、3 相同。

步骤 4：在促销模式界面，模式选择“买满送”，促销范围选择“商品”，促销类型选择“买满 N 元送 M 元”，填写完成后点击下一步（N）。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

模式选择

折扣 特价 买满送 买满送（混合）

促销范围

全场 商品 类别 品牌

促销类型

原价通用控制项

前台以原价金额确认此促销是否起效 最终结算金额=原价金额-促销优惠

买满N元送M元
买满一定金额，送一定金额，按倍数送，例如买满100送20，那么买满200送20*2。

买满N元减M元
买满一定金额，减一定金额，固定直减，例如买满100减10，那么买满200还是减10。

买满N元加M元送商品
买满一定金额，加一定金额，赠送商品，例如买满100元加10元送商品A或者B。

买满N个商品加M元送赠品/礼券
买满一定数量，加一定金额，赠送商品/礼券，例如买1个牙膏加10元送赠品A或者B。
(注意：如果促销买1个A送1个B，如果不按照倍数送买2个A送1个B；按照倍数送则买2个A送2个B)

买满N元送M元礼券
买满一定金额送一定金额，固定送，例如买满100送20，那么买满200还是送20。

累计买满N个数量赠送M个商品/礼券 (此促销只对会员消费有效，且在结算后计算)
累计买满一定的数量即可赠送商品，例如累计买满10个送1个。

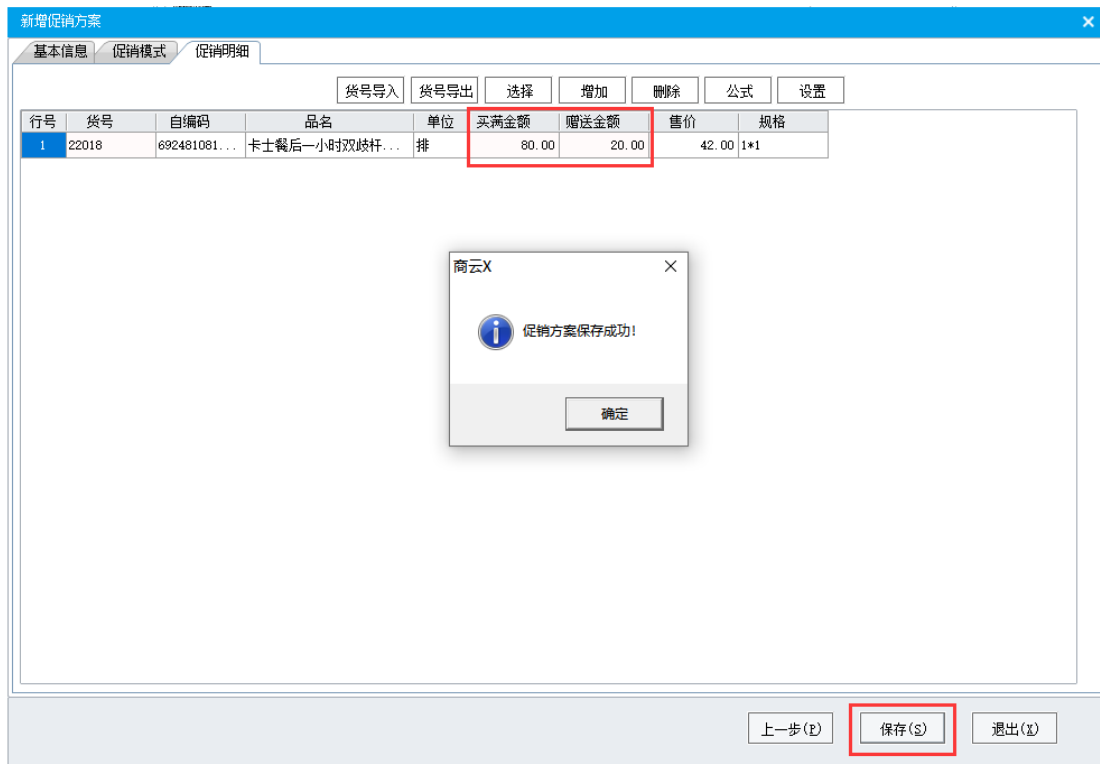
买满多少个商品低价商品折扣
买满N个商品其中最低价的M个商品折扣，如买2件其中1件折扣，买4件其中1件折扣，折扣为0时，表示赠送。

买满N个商品减M元
买满一定数量，减一定金额，固定直减，例如买1罐奶粉立减10，那么买满2罐奶粉还是减10。

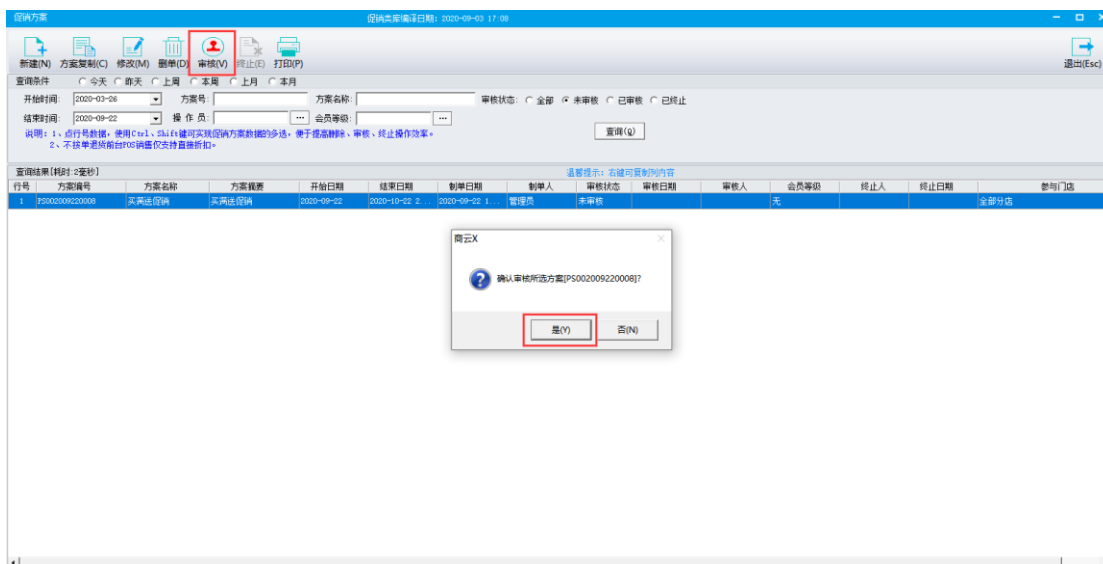
N件商品M元
购买N件商品M元，例如2件商品100元。

上一步(B) 下一步(N) 退出(X)

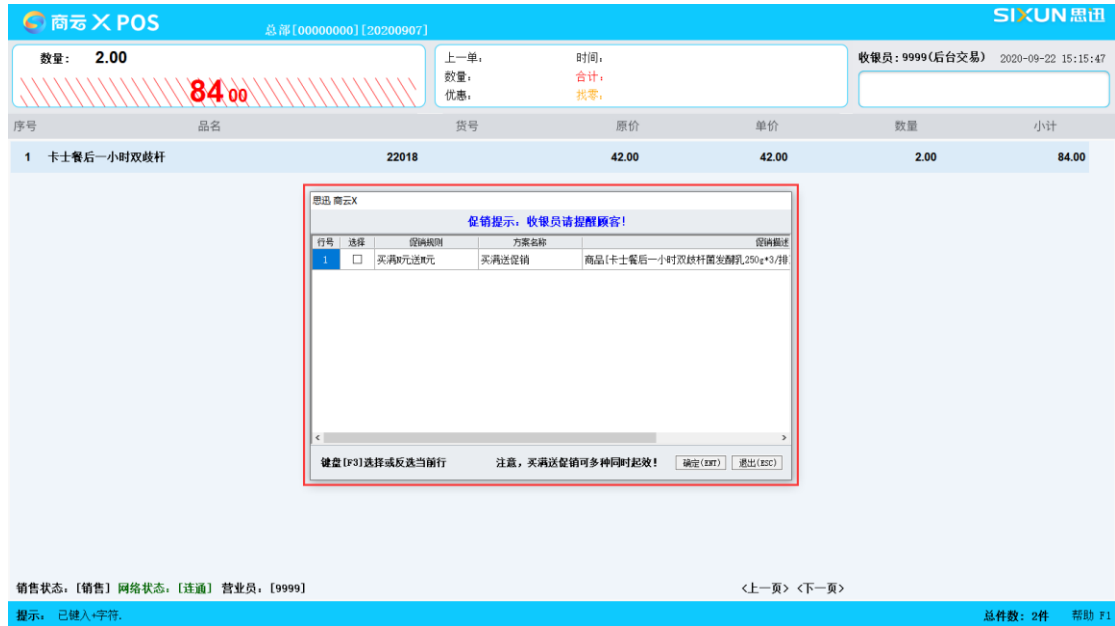
步骤 5：在促销明细中选择需要享受买满送的商品。示例图中货号为 22018 商品，原售价 42 元，买满金额条件 80 元，可以赠送 20 元，录入买满金额 80 元，录入赠送金额 20 元即可，最后点击保存。



步骤 6: 关闭新增促销方案窗口，在促销方案界面，对刚才所做的“买满 N 元送 M 元”促销单进行审核，审核完成后，促销单会直接生效。



步骤 7: pos 前台销售货号为 22018 商品，原售价 42 元，销售达到 2 个数量后，满足 80 元金额条件，进行结算时会弹出赠送 20 元窗口，按 F3 选中后会直接抵扣，最终结算金额为 64 元。



11) 促销类型：买满 N 元减 M 元



示例：在“买满送”模式下，促销范围选择“商品”，促销类型选择“买满 N 元减 M 元”，对指定日期范围内，某个指定商品销售价格满一定金额后，按设定的金额进行减除。例如货号为 15319 商品，原售价 55 元，买满金额条件 100 元，可以减 10 元，满足 100 元金额就需要销售达到 2 个数量，最终结算金额为 100 元。

步骤 1、2、3 和“直接折扣”步骤 1、2、3 相同。

步骤 4：在促销模式界面，模式选择“买满送”，促销范围选择“商品”，促销类型选择“买满 N 元减 M 元”，填写完成后点击下一步 (N)。

注：勾选按倍数送后效果，如按截图示例设置促销条件满 100 减 10 元，前台销售货号为 15319 商品 4 个，每个售价 55 元，合计金额为 220 元，可以减除 20 元，最终结算金额为 200 元。如不勾选，合计金额为 220 元，可以减除 10 元，最终结算金额为 210 元。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

模式选择

折扣 特价 买满送 买满送（混合）

促销范围

全场 商品 类别 品牌

促销类型

原价通用控制项

前台以原价金额确认此促销是否起效 最终结算金额=原价金额-促销优惠

买满M元送M元
买满一定金额，送一定金额，按倍数送，例如买满100送20，那么买满200送20*2。

买满M元减M元 按倍数减
买满一定金额，减一定金额，固定直减，例如买满100减10，那么买满200还是减10。

买满M元加M元送商品 按倍数送
买满一定金额，加一定金额，赠送商品，例如买满100元加10元送商品A或者B。

买满M个商品加M元送赠品/礼券 按倍数送
买满一定数量，赠送商品/礼券，例如买1个牙膏加10元送赠品A或者B。
(注意：如果促销买1个A送1个B，如果不按照倍数送买2个A送1个B；按照倍数送则买2个A送2个B)

买满M元送M元礼券 按倍数送
买满一定金额送一定金额，固定送，例如买满100送20，那么买满200还是送20。

累计买满M个数量赠送M个商品/礼券 (此促销只对会员消费有效，且在结算后计算)
累计买满一定的数量即可赠送商品，例如累计买满10个送1个。

买满多少个商品低价商品折扣
买满M个商品其中最低价的M个商品折扣，如买2件其中1件折扣，买4件其中1件折扣，折扣为0时，表示赠送。

买满M个商品减M元 按倍数减
买满一定数量，减一定金额，固定直减，例如买1罐奶粉立减10，那么买满2罐奶粉还是减10。

N件商品M元 支持倍数
购买N件商品M元，例如2件商品100元。

上一步(B) 下一步(N) 退出(X)

步骤 5: 在促销明细中选择需要买满送的商品。示例图中货号为 15319 商品，原售价 55 元，买满金额条件 100 元，可以减除 10 元，录入买满金额 100 元，录入减少金额 10 元即可，最后点击保存。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

货号导入 货号导出 选择 增加 删除 公式 设置

行号	货号	自编码	品名	单位	买满金额	减少金额	售价	规格
1	15319	690314804...	飘柔洗发露滋润去屑750...	瓶	100.00	10.00	55.00	1*12

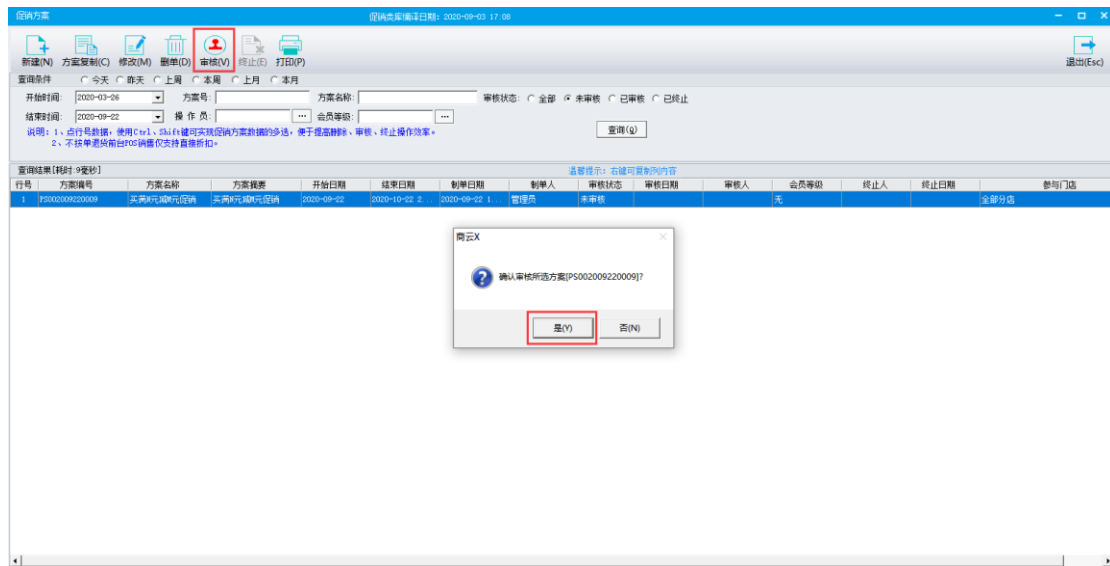
商云X

促销方案保存成功!

确定

上一步(B) 保存(S) 退出(X)

步骤 6: 关闭新增促销方案窗口, 在促销方案界面, 对刚才所做的“买满 N 元减 M 元”促销单进行审核, 审核完成后, 促销单会直接生效。



步骤 7: pos 前台销售货号为 15319 商品, 原售价 55 元, 销售达到 2 个数量后, 满足 100 元金额条件, 进行结算时会弹出减除 10 元窗口, 按 F3 选中后会直接抵扣, 最终结算金额为 100 元。



12) 促销类型：买满 N 元加 M 元送商品



示例：在“买满送”模式下，促销范围选择“商品”，促销类型选择“买满 N 元加 M 元送商品”，对指定日期范围内，某个指定商品销售价格满一定金额后，加指定金额后送指定商品。例如货号 1070 商品，原售价 55 元，达到买满金额条件 100 元后，在加 1 元可以送，售价 15 元货号 1069 商品。

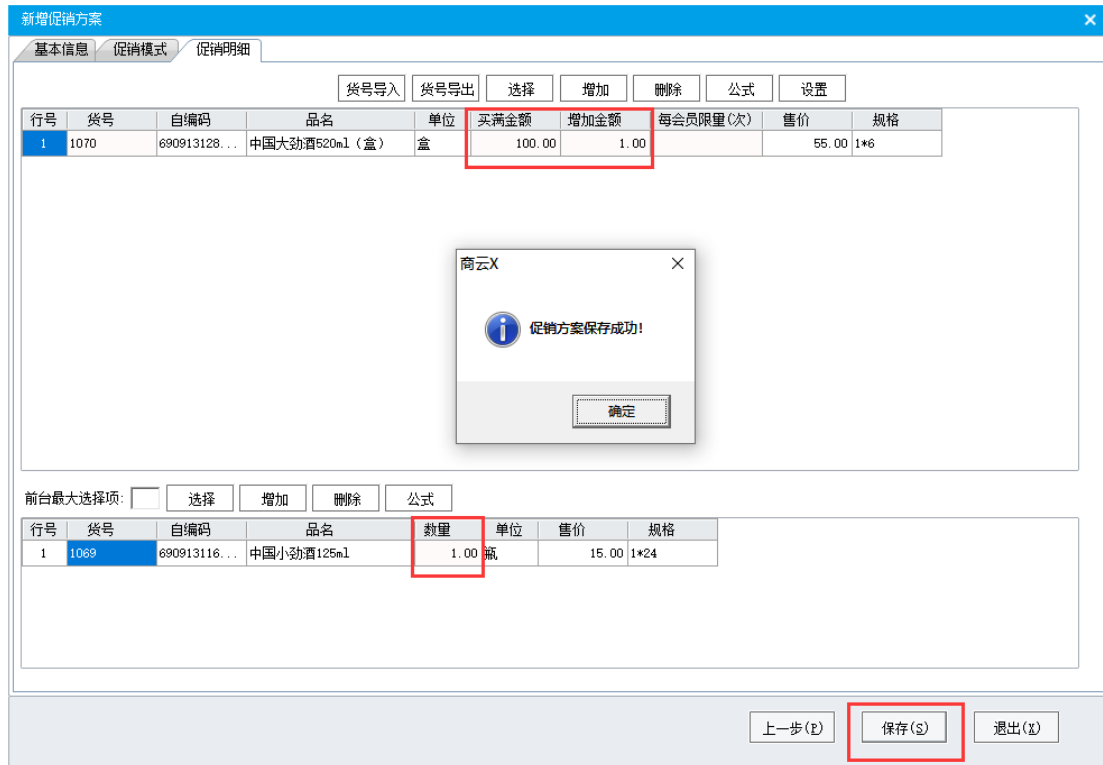
步骤 1、2、3 和“直接折扣”步骤 1、2、3 相同。

步骤 4：在促销模式界面，模式选择“买满送”，促销范围选择“商品”，促销类型选择“买满 N 元加 M 元送商品”，填写完成后点击下一步 (N)。

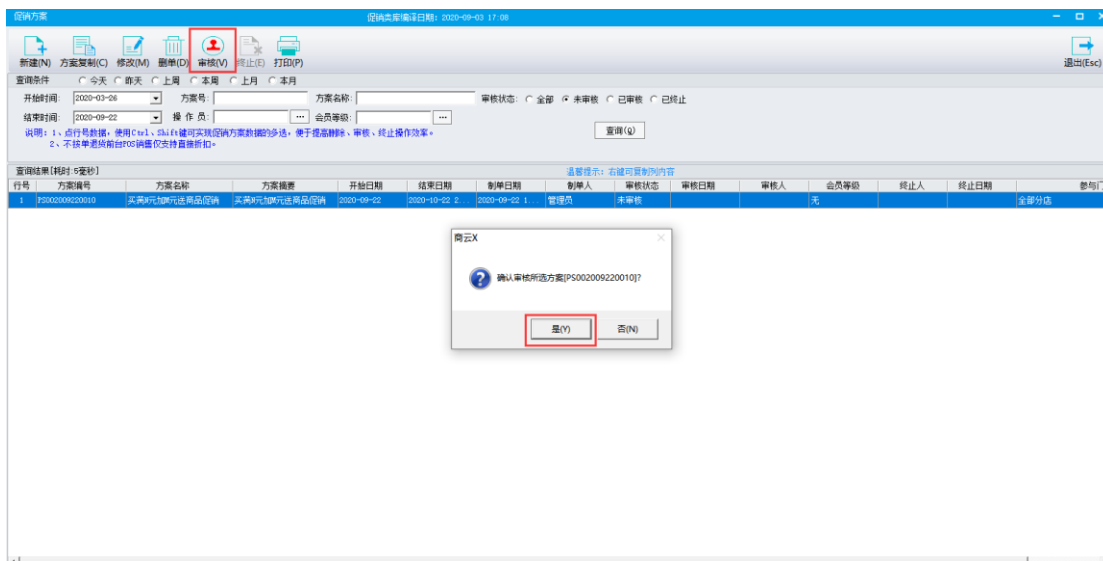
注：勾选按倍数送后效果，如按截图示例设置促销条件满 100 元，加 1 元送商品，前台销售货号为 1070 商品 4 个，每个售价 55 元，合计金额为 220 元，可以加 2 元赠送两个货号为 1069 商品（前台商品赠送窗口数量默认为 1 个，需要手工改为 2 个）。如不勾选，合计金额为 220 元，只能加 1 元，赠送一个货号为 1069 商品。

步骤 5: 在促销明细中选择需要买满送的商品。示例图中货号为 1070 商品, 原售价 55 元, 买满金额条件 100 元, 达到买满金额条件 100 元后, 在加 1 元可以送, 售价 15 元货号为 1069 商品。录入货号为 1070 商品买满金额 100 元, 录入增加金额 1 元。录入货号为 1069 商品数量为 1, 最后点击保存。

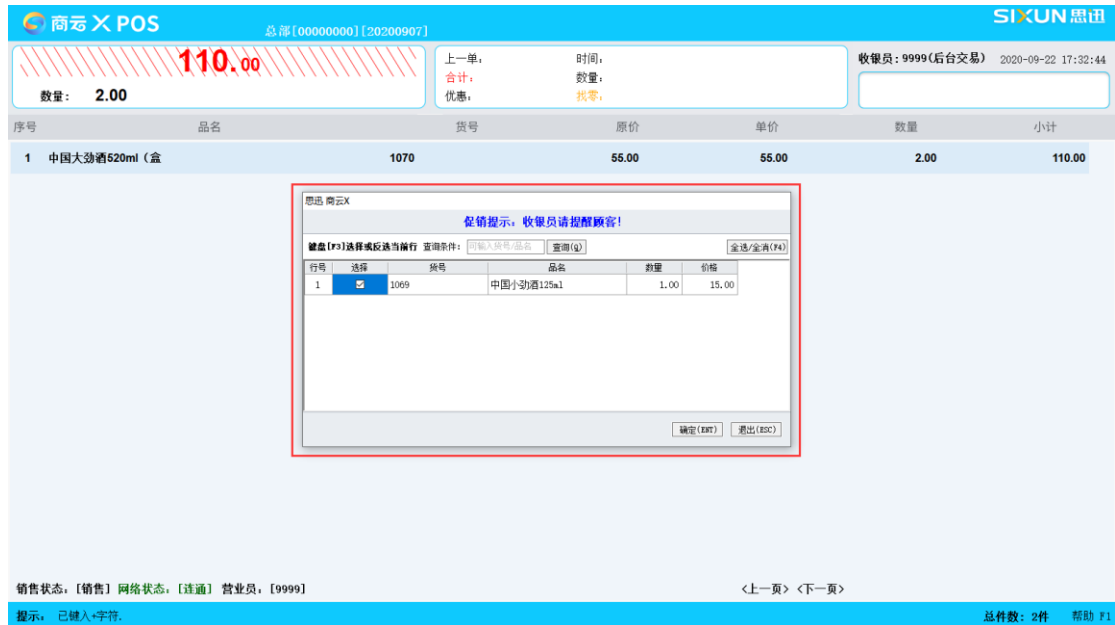
注: 如赠送商品不需要加钱, 增加金额不填或者填写为 0 即可。



步骤 6: 关闭新增促销方案窗口, 在促销方案界面, 对刚才所做的“买满 N 元加 M 元送商品”促销单进行审核, 审核完成后, 促销单会直接生效。



步骤 7: pos 前台销售货号为 1070 商品, 原售价 55 元, 销售达到 2 个数量后, 满足 100 元金额条件, 进行结算时会弹出赠送商品窗口, 按 F3 选中后会加入货号为 1069 商品, 最终结算金额为 111 元。



13) 促销类型：买满 N 个商品加 M 元送礼品/礼券



示例: 在“买满送”模式下, 促销范围选择“商品”, 促销类型选择“买满 N 个商品加 M 元送礼品/礼券”, 对指定日期范围内, 某个指定商品销售数量满足条件后, 加指定金额后送指定商品。例如货号为 000202 商品, 原售价 42 元, 达到买满数量条件 1 个后, 在加 1 元可以送, 售价 4 元货号为 18003 商品。

步骤 1、2、3 和“直接折扣”步骤 1、2、3 相同。

步骤 4: 在促销模式界面, 模式选择“买满送”, 促销范围选择“商品”, 促销类型选择“买满 N 个商品加 M 元送礼品/礼券”, 填写完成后点击下一步 (N)。

注: 勾选按倍数送后效果, 如按截图示例设置促销条件买满数量 1 个, 加 1 元送商品, 前台销售货号为 000202 商品 2 个, 可以加 2 元赠送两个货号为 18003 商品 (前台商品赠送窗口数量默认为 1 个, 需要手工改为 2 个)。如不勾选, 销售数量为 2 个, 只能加 1 元, 赠送一个货号为 18003 商品。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

模式选择

折扣 特价 买满送 买满送（混合）

促销范围

全场 商品 类别 品牌

促销类型

原价通用控制项

前台以原价金额确认此促销是否起效 最终结算金额=原价金额-促销优惠

买满M元送N元
买满一定金额，送一定金额，按倍数送，例如买满100送20，那么买满200送20*2。

买满M元减N元 按倍数减
买满一定金额，减一定金额，固定直减，例如买满100减10，那么买满200还是减10。

买满M元加M元送商品 按倍数送
买满一定金额，加一定金额，赠送商品，例如买满100元加10元送商品A或者B。

买满M个商品加M元送赠品/礼券 按倍数送
买满一定数量，加一定金额，赠送商品/礼券，例如买1个牙膏加10元送赠品A或者B。
(注意：如果促销买1个A送1个B，如果不按照倍数送买2个A送1个B；按照倍数送则买2个A送2个B)

买满M元送M元礼券 按倍数送
买满一定金额送一定金额，固定送，例如买满100送20，那么买满200还是送20。

累计买满M个数量赠送M个商品/礼券 (此促销只对会员消费有效，且在结算后计算)
累计买满一定的数量即可赠送商品，例如累计买满10个送1个。

买满多少个商品低价商品折扣
买满M个商品其中最低价的M个商品折扣，如买2件其中1件折扣，买4件其中1件折扣，折扣为0时，表示赠送。

买满M个商品减M元 按倍数减
买满一定数量，减一定金额，固定直减，例如买1罐奶粉立减10，那么买满2罐奶粉还是减10。

N件商品M元 支持倍数
购买N件商品M元，例如2件商品100元。

上一步(B) 下一步(N) 退出(X)

步骤 5: 在促销明细中选择需要买满送的商品。示例图中货号为 000202 商品，原售价 42 元，买满数量条件 1 个，在加 1 元可以送，售价 4 元货号为 18003 商品。录入货号为 000202 商品买满数量 1 个，录入增加金额 1 元。录入货号为 18003 商品数量为 1，最后点击保存。

注：如赠送商品不需要加钱，增加金额不填或者填写为 0 即可。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

货号导入 货号导出 选择 增加 删除 公式 设置

行号	货号	自编码	品名	单位	买满数量	增加金额	每会员限量(次)	售价	规格
1	000202	074570002023	哈根达斯香草冰淇淋	杯	1.00	1.00		42.00	1*1

商云X

促销方案保存成功!

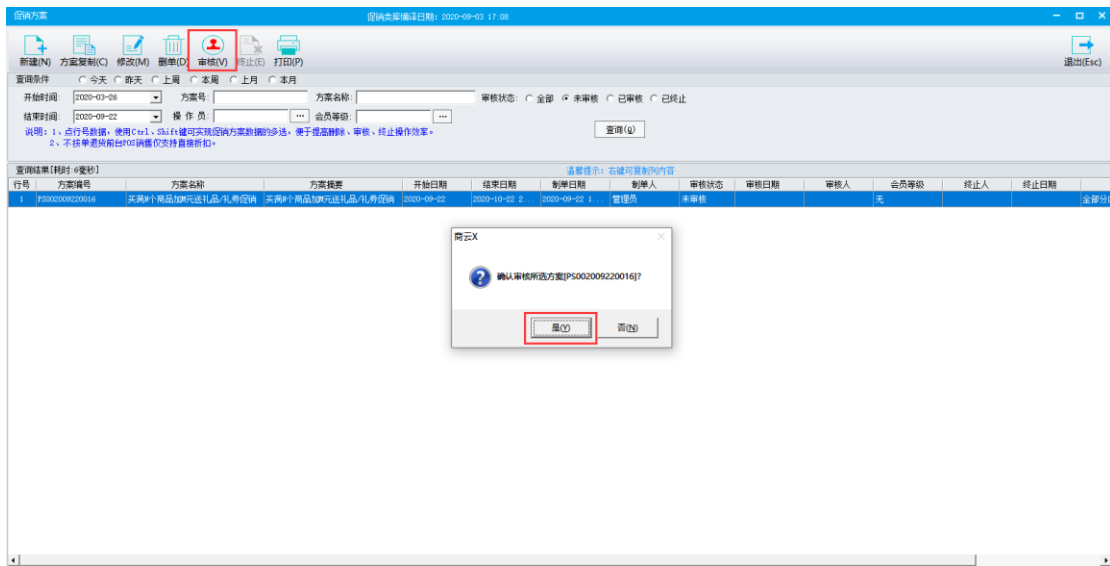
确定

前台最大选择项: 选择 增加 删除 公式

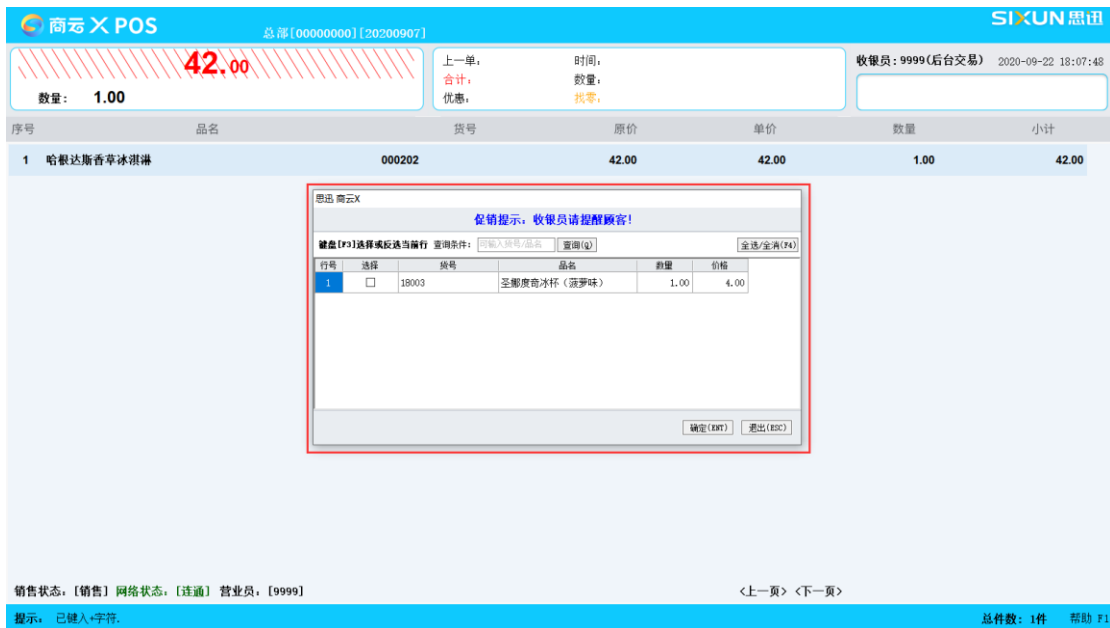
行号	货号	自编码	品名	数量	单位	售价	规格
1	18003	697000774...	圣柳度奇冰杯(菠萝味)	1.00	个	4.00	1*1

上一步(B) 保存(S) 退出(X)

步骤 6: 关闭新增促销方案窗口, 在促销方案界面, 对刚才所做的“买满 N 个商品加 M 元送礼品/礼券”促销单进行审核, 审核完成后, 促销单会直接生效。



步骤 7: pos 前台销售货号为 000202 商品, 原售价 42 元, 销售达到 1 个数量后, 进行结算时会弹出赠送商品窗口, 按 F3 选中后会加入货号为 18003 商品, 最终结算金额为 43 元。



六、 买满送（混合）模式促销方案

14. 买满送（混合）促销模式

模式选择

折扣 特价 买满送 买满送（混合）

15. 买满送（混合）促销范围

促销范围

类别/品牌并列买满 类别/品牌交叉买满

- A. 类别/品牌并列买满：购买指定类别或指定品牌生效类。
- B. 类别/品牌交叉买满：同时购买指定类别和指定品牌生效。

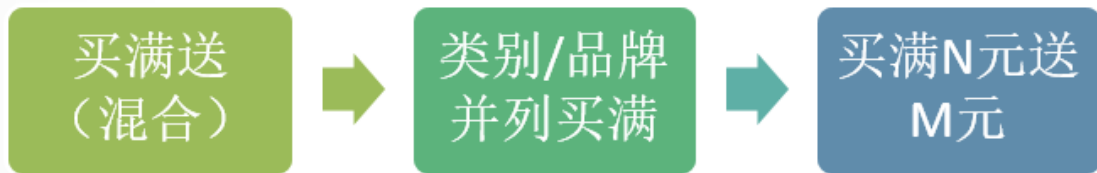
16. 买满送（混合）促销类型

- A. 买满 N 元送 M 元：买满一定金额，送一定金额，按倍数送，例如买满 100 送 20，那么买满 20*2。
- B. 买满 N 元减 M 元：买满一定金额，减一定金额，固定直减，例如买满 100 减 10，那么买满 200 还是减 10。
- C. 买满 N 元加 M 元送商品：买满一定金额，加一定金额，赠送商品，例如买满 100 元加 10 元送商品 A 或者 B。
- D. 买满 N 个商品加 M 元送礼品/礼券：买满一定数量，加一定金额，赠送商品/礼券，例如买 1 个牙膏加 10 元送赠品 A 或者 B。

注：买满送（混合）模式和买满送模式促销类型实现方式一样，区别在于促销范围不同，以下示例分别以“买满 N 元送 M 元”和“买满 N 元减 M 元”模式，促销范围使用“类别/品牌并列买满”和“类别/品牌交叉买满”列举两例进行说明。

17. 买满送（混合）模式促销方案使用：

14) 促销类型：买满 N 元送 M 元



示例：在“买满送（混合）”模式下，促销范围选择“类别/品牌并列买满”，促销类型选择“买满 N 元送 M 元”，对指定日期范围内，某个指定类别和品牌，销售价格满一定金额后，赠送所设定的金额。例如设定类别编号为 14 的膨化食品类别和品牌编号为 75 的百事可乐品牌，只要购买的商品属于 14 类别或 75 品牌，买满金额达到 30 元，可以赠送 5 元。

注：促销的赠送金额是直接在前台结算总额上进行抵扣的。另赠送金额是按倍数进行赠送的，如购买金额为 60 元，会赠送 10 元。

步骤 1、2、3 和“直接折扣”步骤 1、2、3 相同。

步骤 4：在促销模式界面，模式选择“买满送（混合）”，促销范围选择“类别/品牌并列买满”，促销类型选择“买满 N 元送 M 元”，填写完成后点击下一步（N）。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

模式选择

折扣 特价 买满送 买满送（混合）

促销范围

类别/品牌并列买满 类别/品牌交叉买满

促销类型

原价通用控制项

前台以原价金额确认此促销是否起效 最终结算金额=原价金额-促销优惠

买满N元送M元
买满一定金额，送一定金额，按倍数送，例如买满100送20，那么买满200送20*2。

买满N元减M元
买满一定金额，减一定金额，固定直减，例如买满100减10，那么买满200还是减10。

买满N元加M元送商品
买满一定金额，加一定金额，赠送商品，例如买满100元加10元送商品A或者B。

买满N个商品加M元送赠品/礼券
买满一定数量，加一定金额，赠送商品/礼券，例如买1个牙膏加10元送赠品A或者B。
（注意：如果促销买1个A送1个B，如果不按照倍数送买2个A送1个B；按照倍数送则买2个A送2个B）

买满N元送M元礼券
买满一定金额送一定金额，固定送，例如买满100送20，那么买满200还是送20。

累计买满N个数量赠送M个商品/礼券 （此促销只对会员消费有效，且在结算后计算）
累计买满一定的数量即可赠送商品，例如累计买满10个送1个。

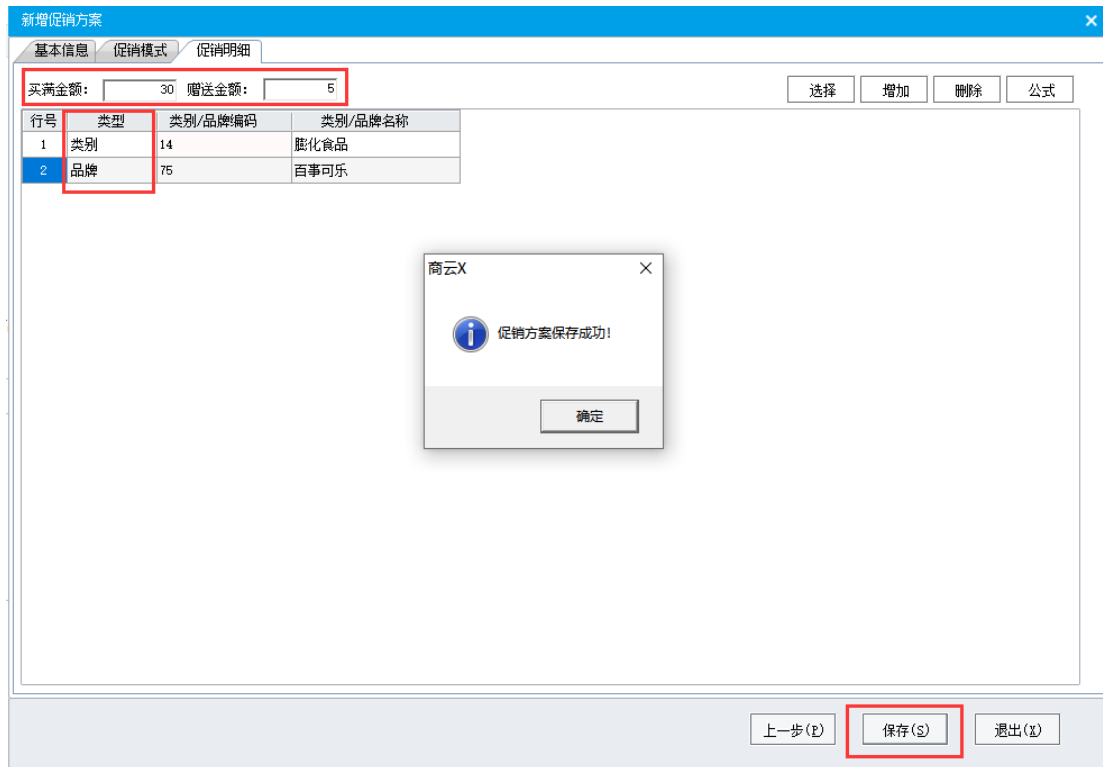
买满多少个商品低价商品折扣
买满N个商品其中最低价的M个商品折扣，如买2件其中1件折扣，买4件其中1件折扣，折扣为0时，表示赠送。

买满N个商品减M元
买满一定金额，减一定金额，固定直减，例如买1罐奶粉立减10，那么买满2罐奶粉还是减10。

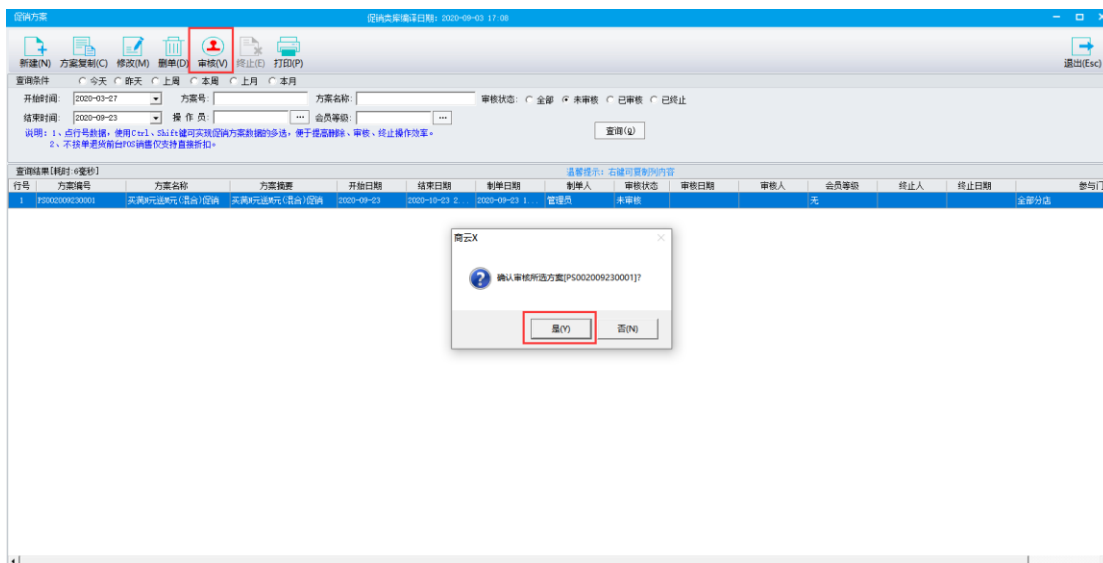
N件商品M元
购买N件商品M元，例如2件商品100元。

上一步(B) 下一步(N) 退出(X)

步骤 5: 在促销明细中选择需要享受买满送的类别和品牌。示例图中类别编号为 14 的膨化食品类别和品牌编号为 75 的百事可乐品牌, 买满金额达到 30 元, 可以赠送 5 元。录入买满金额 30 元, 录入赠送金额 5 元即可, 最后点击保存。

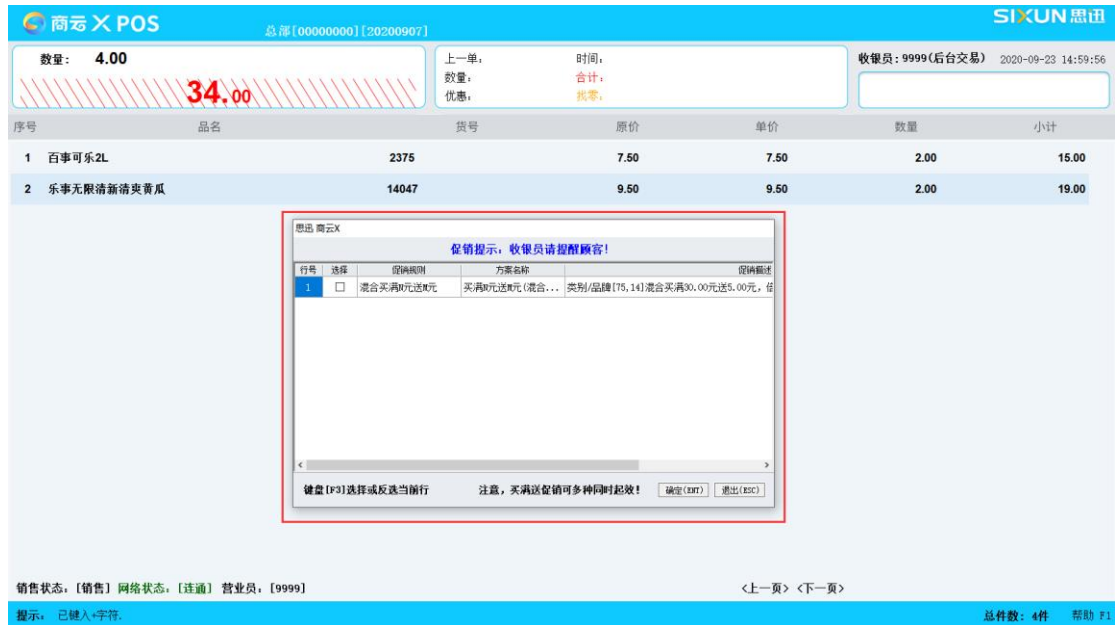


步骤 6: 关闭新增促销方案窗口, 在促销方案界面, 对刚才所做的“买满 N 元送 M 元”促销单进行审核, 审核完成后, 促销单会直接生效。

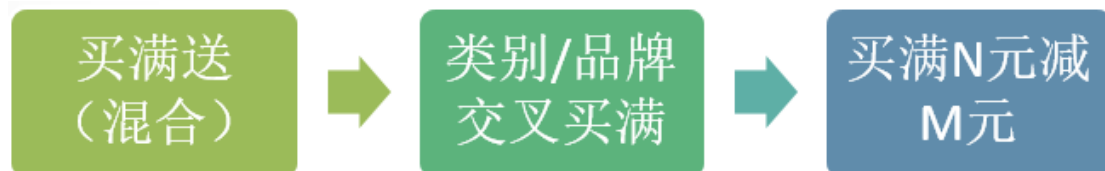


步骤 7: pos 前台销售货号为 2375 商品 2 个 (属于品牌编号为 75 的百事可乐品牌), 原售价 5.5 元每个。销售货号为 14047 商品 2 个 (属于类别编号为 14 的膨化食品类别), 原售价 7 元每个, 一起合计 34 元, 满足 30 元金额条件, 进行结算时会弹出赠送 5 元窗口, 按 F3 选中后会直接抵扣, 最终结算金额为 29 元。

注: 前台销售 75 品牌或 14 类别商品超过 30 元均可享受促销赠送。



15) 促销类型: 买满 N 元减 M 元



示例: 在“买满送(混合)”模式下, 促销范围选择“类别/品牌交叉买满”, 促销类型选择“买满 N 元减 M 元”, 对指定日期范围内, 某个指定类别和品牌, 同时购买销售价格满一定金额后, 减除设定的金额。例如设定类别编号为 22 的低温牛奶类别和品牌编号为 85 的旺旺品牌, 只要购买的商品同时属于 22 类别和 85 品牌, 买满金额达到 40 元, 可以直减 10 元。

步骤 1、2、3 和“直接折扣”步骤 1、2、3 相同。

步骤 4: 在促销模式界面, 模式选择“买满送(混合)”, 促销范围选择“类别/品牌交叉买满”, 促销类型选择“买满 N 元减 M 元”, 填写完成后点击下一步 (N)。

注: 勾选按倍数送后效果, 如按截图示例设置促销条件满 40 减 10 元, 前台销售 80 元, 可以减除 20 元, 最终结算金额为 60 元。如不勾选, 合计金额为 80 元, 可以减除 10 元, 最终结算金额为 70 元。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

模式选择

折扣 特价 买满送 买满送（混合）

促销范围

类别/品牌并列买满 类别/品牌交叉买满

促销类型

原价通用控制项

前台以原价金额确认此促销是否起效 最终结算金额=原价金额-促销优惠

买满M元送M元
买满一定金额，送一定金额，按倍数送，例如买满100送20，那么买满200送20*2。

买满M元减M元 按倍数减
买满一定金额，减一定金额，固定直减，例如买满100减10，那么买满200还是减10。

买满M元加M元送商品 按倍数送
买满一定金额，加一定金额，赠送商品，例如买满100元加10元送商品A或者B。

买满M个商品加M元送赠品/礼券 按倍数送
买满一定数量，加一定金额，赠送商品/礼券，例如买1个牙膏加10元送赠品A或者B。
(注意：如果促销买1个A送1个B，如果不按照倍数送买2个A送1个B；按照倍数送则买2个A送2个B)

买满M元送M元礼券 按倍数送
买满一定金额送一定金额，固定送，例如买满100送20，那么买满200还是送20。

累计买满M个数量赠送M个商品/礼券 (此促销只对会员消费有效，且在结算后计算)
累计买满一定的数量即可赠送商品，例如累计买满10个送1个。

买满多少个商品低价商品折扣
买满M个商品其中最便宜的M个商品折扣，如买2件其中1件折扣，买4件其中1件折扣，折扣为0时，表示赠送。

买满M个商品减M元 按倍数减
买满一定数量，减一定金额，固定直减，例如买1罐奶粉立减10，那么买满2罐奶粉还是减10。

N件商品M元 支持倍数
购买N件商品M元，例如2件商品100元。

上一步(B) 下一步(N) 退出(X)

步骤 5：在促销明细中选择需要享受买满送的类别和品牌。示例图中类别编号为 22 的低温牛奶类别和品牌编号为 85 的旺旺品牌，买满金额达到 40 元，可以赠送 10 元。录入买满金额 40 元，录入赠送金额 10 元即可，最后点击保存。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

买满金额： 40 减少金额： 10

选择 增加 删除 公式

行号	类型	类别/品牌编码	类别/品牌名称
1	类别	22	低温牛奶
2	品牌	85	旺旺

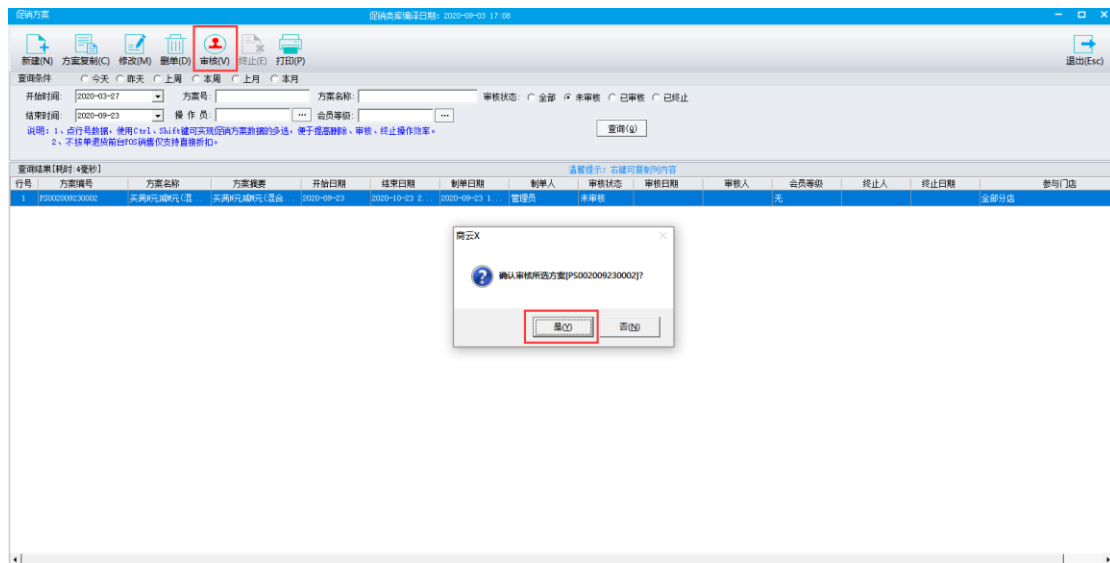
商云X

促销方案保存成功!

确定

上一步(B) 保存(S) 退出(X)

步骤 6: 关闭新增促销方案窗口, 在促销方案界面, 对刚才所做的“买满 N 元减 M 元”促销单进行审核, 审核完成后, 促销单会直接生效。



步骤 7: pos 前台销售货号为 3012 商品 1 个 (属于品牌编号为 85 的旺旺品牌), 原售价 20 元每个。销售货号为 22006 商品 1 个 (属于类别编号为 22 的低温牛奶类别), 原售价 25 元每个, 一起合计 45 元, 满足 40 元金额条件, 进行结算时会弹出直减 10 元窗口, 按 F3 选中后会直接抵扣, 最终结算金额为 35 元。

注: 前台销售必须同时包含 85 品牌和 22 类别商品才能享受促销。



七、通用促销方案报表查询

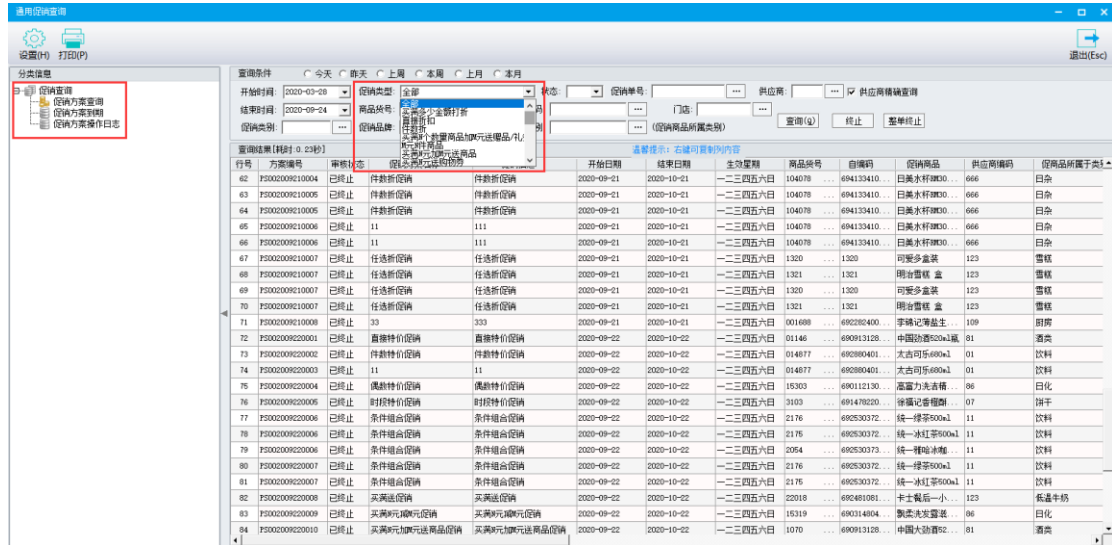
1. 促销报表类型

- A. 通用促销查询：促销方案查询、促销方案到期、促销方案操作日志。
- B. 促销销售查询：促销流水查询、促销业绩查询、促销销售汇总（按商品）、促销销售汇总（按类别）、促销销售汇总（按品牌）、促销销售汇总（按方案）、促销销售汇总（按促销类型）、买满送券查询。
- C. 当前促销查询：促销进价查询。
- D. 让利分析：销售让利汇总、销售让利明细、收银员让利、收银员让利明细、促销让利汇总。

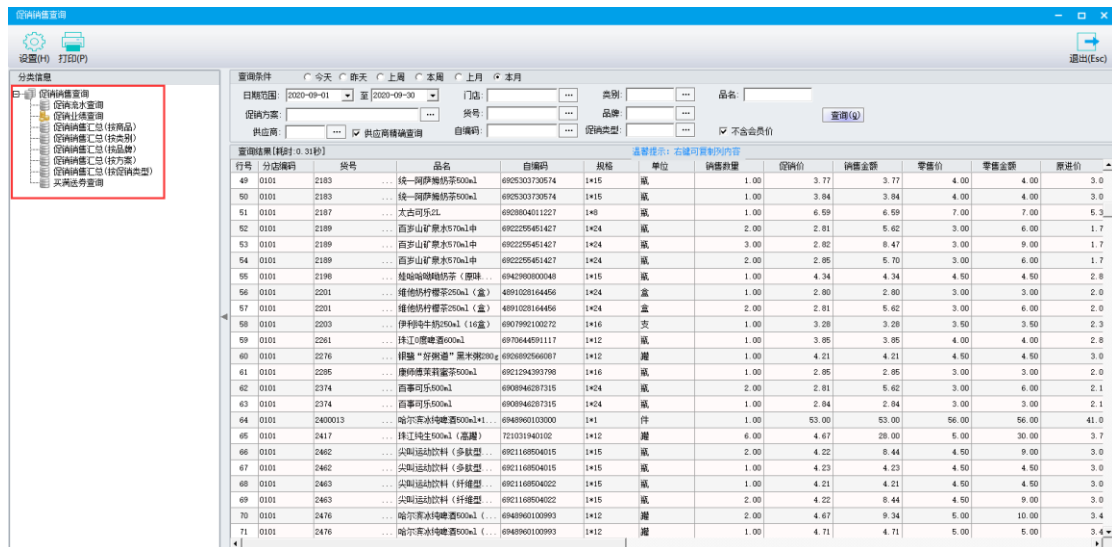


2. 促销报表使用

- A. 通用促销查询：进入软件后台促销-通用促销查询，可以选择按促销方案查询、促销方案到期、促销方案操作日志进行查看。



B. 促销销售查询：进入软件后台促销-促销销售查询，可以选择按促销流水查询、促销业绩查询、促销销售汇总（按商品）、促销销售汇总（按类别）、促销销售汇总（按品牌）、促销销售汇总（按方案）、促销销售汇总（按促销类型）、买满送券查询进行查看。



C. 当前促销查询：进入软件后台促销-当前促销查询，可以选择按促销进价查询进行查看。

当前促销查询

查询条件: 开始日期: 2020-09-24 结束日期: 2020-09-24 货号: 促销类型: ALL 自编码: 供应商: 分店位置: 类别:

行号	单号	货号	自编码	品名	规格	单位	供应商	供应商名称	经销方式	生产日期	结束日期	原进价	新进价	类别	制单人	审核人
19	PF002009240001014662	69288040146	太古可口可乐	太古可口可乐	1*24	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	1.96	1.50	饮料	管理员	管理员
20	PF002009240001014877	69288040148	太古可口可乐	太古可口可乐	1*12	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	3.00	2.50	饮料	管理员	管理员
21	PF002009240001014656	69288040114	太古可口可乐	太古可口可乐	1*12	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	2.17	2.00	饮料	管理员	管理员
22	PF002009240001014570	69288040145	太古可口可乐	太古可口可乐	1*24	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	1.96	1.50	饮料	管理员	管理员
23	PF002009240001014648	69288040146	太古可口可乐	太古可口可乐	1*24	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	1.96	1.50	饮料	管理员	管理员
24	PF002009240001014662	69288040146	太古可口可乐	太古可口可乐	1*24	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	1.96	1.50	饮料	管理员	管理员
25	PF002009240001014877	69288040148	太古可口可乐	太古可口可乐	1*12	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	3.00	2.50	饮料	管理员	管理员
26	PF002009240001014656	69288040114	太古可口可乐	太古可口可乐	1*12	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	2.17	2.00	饮料	管理员	管理员
27	PF002009240001014570	69288040145	太古可口可乐	太古可口可乐	1*24	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	1.96	1.50	饮料	管理员	管理员
28	PF002009240001014648	69288040146	太古可口可乐	太古可口可乐	1*24	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	1.96	1.50	饮料	管理员	管理员
29	PF002009240001014662	69288040146	太古可口可乐	太古可口可乐	1*24	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	1.96	1.50	饮料	管理员	管理员
30	PF002009240001014877	69288040148	太古可口可乐	太古可口可乐	1*12	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	3.00	2.50	饮料	管理员	管理员
31	PF002009240001014570	69288040145	太古可口可乐	太古可口可乐	1*24	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	1.96	1.50	饮料	管理员	管理员
32	PF002009240001014648	69288040146	太古可口可乐	太古可口可乐	1*24	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	1.96	1.50	饮料	管理员	管理员
33	PF002009240001014662	69288040146	太古可口可乐	太古可口可乐	1*24	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	1.96	1.50	饮料	管理员	管理员
34	PF002009240001014877	69288040148	太古可口可乐	太古可口可乐	1*12	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	3.00	2.50	饮料	管理员	管理员
35	PF002009240001014570	69288040145	太古可口可乐	太古可口可乐	1*24	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	1.96	1.50	饮料	管理员	管理员
36	PF002009240001014648	69288040146	太古可口可乐	太古可口可乐	1*24	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	1.96	1.50	饮料	管理员	管理员
37	PF002009240001014662	69288040146	太古可口可乐	太古可口可乐	1*24	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	1.96	1.50	饮料	管理员	管理员
38	PF002009240001014877	69288040148	太古可口可乐	太古可口可乐	1*12	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	3.00	2.50	饮料	管理员	管理员
39	PF002009240001014570	69288040145	太古可口可乐	太古可口可乐	1*24	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	1.96	1.50	饮料	管理员	管理员
40	PF002009240001014648	69288040146	太古可口可乐	太古可口可乐	1*24	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	1.96	1.50	饮料	管理员	管理员
41	PF002009240001014662	69288040146	太古可口可乐	太古可口可乐	1*24	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	1.96	1.50	饮料	管理员	管理员
42	PF002009240001014877	69288040148	太古可口可乐	太古可口可乐	1*12	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	3.00	2.50	饮料	管理员	管理员
43	PF002009240001014570	69288040145	太古可口可乐	太古可口可乐	1*24	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	1.96	1.50	饮料	管理员	管理员
44	PF002009240001014648	69288040146	太古可口可乐	太古可口可乐	1*24	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	1.96	1.50	饮料	管理员	管理员
45	PF002009240001014662	69288040146	太古可口可乐	太古可口可乐	1*24	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	1.96	1.50	饮料	管理员	管理员
46	PF002009240001014877	69288040148	太古可口可乐	太古可口可乐	1*12	罐	太古可口可乐	太古可口可乐	购销	2020-09-24	2020-10-24	3.00	2.50	饮料	管理员	管理员

D. 让利分析: 进入软件后台促销-让利分析, 可以选择按销售让利汇总、销售让利明细、收银员让利、收银员让利明细、促销让利汇总进行查看。

让利分析

查询条件: 开始日期: 2020-03-28 结束日期: 2020-09-24 货号: 自编码: 商品类别: 供应商编码:

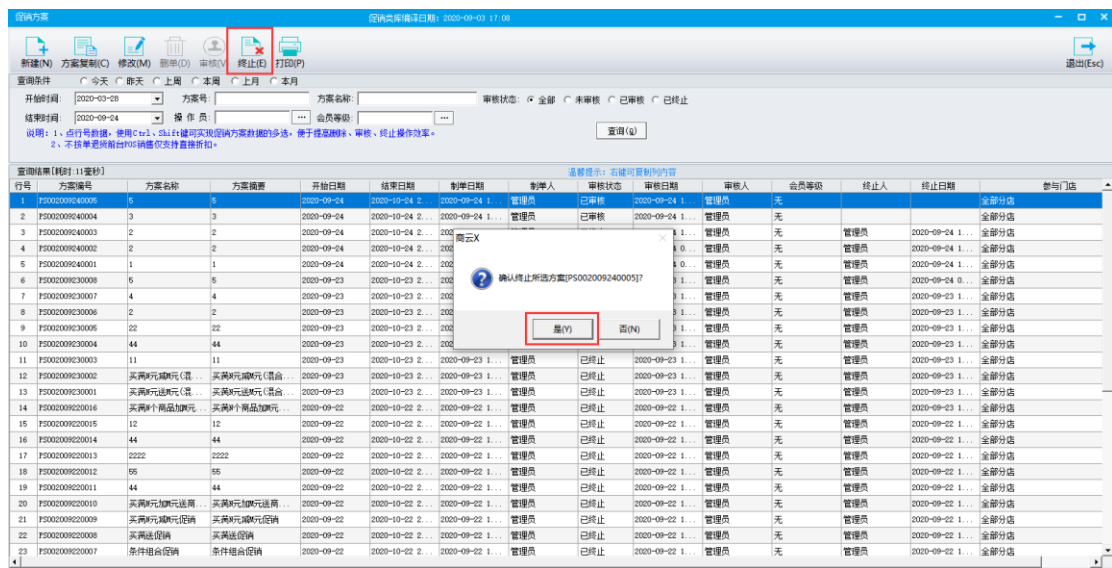
销售让利汇总 (销售让利明细) (列表)

行号	机构名称	类别	货号	商品名称	原进价	平均进价	销售数量	销售金额	让利金额	自定义码	供应商	供应商名称	经销方式	商家进价税率
46	0101	02	2060	泰山纯净水1.5L大	3.00	2.80	5.00	14.00	1.00	69446497001243	泰山/百岁山/冰特	购销	0.00	
47			2060	泰山纯净水1.5L大	3.00	2.83	8.00	22.63	1.37	69446497001243	泰山/百岁山/冰特	购销	0.00	
48			2060	泰山纯净水1.5L大	3.00	2.82	12.00	33.85	2.15	69446497001243	泰山/百岁山/冰特	购销	0.00	
49			2060	泰山纯净水1.5L大	3.00	2.84	8.00	21.12	2.88	69446497001243	泰山/百岁山/冰特	购销	0.00	
50			2061	太古美汁苹果粒橙1.25L	7.50	6.60	2.00	13.20	1.80	69564162000201	太古可口可乐	购销	0.00	
51			2061	太古美汁苹果粒橙1.25L	7.50	6.86	2.00	13.72	1.28	69564162000201	太古可口可乐	购销	0.00	
52			2061	太古美汁苹果粒橙1.25L	7.50	6.81	6.00	40.85	4.15	69564162000201	太古可口可乐	购销	0.00	
53			206830	太古美汁苹果粒橙1.425L	4.00	3.52	2.00	7.04	0.96	69564162008301	太古可口可乐	购销	0.00	
54			2071	统一冰糖雪梨500ml	3.00	2.64	1.00	2.64	0.36	69253037502711	鲜乐(统一-冰/蜜)	购销	0.00	
55			2077	统一鲜橙多450ml	3.50	3.08	1.00	3.08	0.42	69253037210311	鲜乐(统一-冰/蜜)	购销	0.00	
56			2077	统一鲜橙多450ml	3.50	3.08	2.00	6.16	0.84	69253037210311	鲜乐(统一-冰/蜜)	购销	0.00	
57			2085	椰树椰子汁145L(15支装)	4.50	3.96	2.00	7.92	1.08	69577357898644	椰皇(椰树/汇牛/高尔康)	购销	0.00	
58			2085	椰树椰子汁145L(15支装)	4.50	4.28	1.00	4.28	0.22	69577357898644	椰皇(椰树/汇牛/高尔康)	购销	0.00	
59			2091	达利园和味正凉茶550ml	4.00	3.52	2.00	7.04	0.96	69119800142714	伊利牛奶	购销	0.00	
60			2091	达利园和味正凉茶550ml	4.00	3.52	1.00	3.52	0.48	69119800142714	伊利牛奶	购销	0.00	
61			2099	加多宝凉茶500ml(瓶)	4.50	3.96	5.00	19.80	2.70	69530633668003	总部	购销	0.00	
62			2099	加多宝凉茶500ml(瓶)	4.50	4.12	4.00	16.46	1.54	69530633668003	总部	购销	0.00	
63			2099	加多宝凉茶500ml(瓶)	4.50	3.96	1.00	3.96	0.54	69530633668003	总部	购销	0.00	
64			2100	王老吉凉茶250ml(24盒)	2.50	1.76	4.00	7.04	0.96	69014243339428	振益隆王老吉凉茶(旺仔牛奶)	购销	0.00	
65			2100	王老吉凉茶250ml(24盒)	2.50	1.76	2.00	3.52	0.48	69014243339428	振益隆王老吉凉茶(旺仔牛奶)	购销	0.00	
66	0101	02	2111	精品凉茶950ml(瓶装)	4.00	3.83	5.00	19.15	0.85	69378860216174	燕京	购销	0.00	
67			2111	精品凉茶950ml(瓶装)	4.00	3.52	6.00	21.12	2.88	69378860216174	燕京	购销	0.00	

八、通用促销方案常见问题

1. 已经生效的通用促销方案如何取消?

方案: 进入软件后台促销-通用促销方案, 在促销列表中, 选中需要取消的促销方案, 点击“终止(E)”按钮后, 会弹出终止确认窗口选择“是(Y)”即可恢复原价。



2. 通用促销方案时间到期或已经终止了，需要继续使用如何处理？

方案：进入软件后台促销-通用促销方案，在促销列表中，选中需要复制的促销方案，点击“方案复制 (C)”按钮后，会复制一张相同的未审核促销方案，时间、明细等都可以再次修改，修改后审核即可生效。



3. 同一个商品存在于两张促销特价单中，前台销售取那个促销单的特价？

方案：示例：A 商品售价 10 元，在 20 号 10 点做了一张特价为 8 元的促销单。A 商品又在 11 点做了一张特价为 9 元的促销单，这样 A 商品同时存在于两张特价促销单中，最终前台销售会按最新的特价进行取值，也就是以 9 元作为特价销售金额。

4. 一个商品同时存在于商品特价促销单和类别折扣促销单中，前台销售取那个促销单的特价？

方案：示例：A 商品售价 50 元，在商品特价促销单中的价格为 45 元，在类别折扣促销单中享受折扣后是 40 元，前台销售会按照低价优先原则，以 40 元作为特价销售金额。

5. 通用促销方案中，使用买满送时，有的促销类型选项是灰色的，无法勾选使用。

新增促销方案

基本信息 促销模式 促销明细

模式选择

折扣 特价 买满送 买满送（混合）

促销范围

全场 商品 类别 品牌

促销类型

原价通用控制项

前台以原价金额确认此促销是否起效 最终结算金额=原价金额-促销优惠

买满M元送M元
买满一定金额，送一定金额，按倍数送，例如买满100送20，那么买满200送20*2。

买满M元减M元
买满一定金额，减一定金额，固定直减，例如买满100减10，那么买满200还是减10。
 按倍数减

买满M元加M元送商品
买满一定金额，加一定金额，赠送商品，例如买满100元加10元送商品A或者B。
 按倍数送

买满M个商品加M元送赠品/礼券
买满一定数量，加一定金额，赠送商品/礼券，例如买1个牙膏加10元送赠品A或者B。
 按倍数送
(注意：如果促销买1个A送1个B，如果不按照倍数送买2个A送1个B；按照倍数送则买2个A送2个B)

买满M元送M元礼券
买满一定金额送一定金额，固定送，例如买满100送20，那么买满200还是送20。
 按倍数送

累计买满M个数量赠送M个商品/礼券 (此促销只对会员消费有效，且在结算后计算)
累计买满一定的数量即可赠送商品，例如累计买满10个送1个。

买满多少个商品最低价商品折扣
买满M个商品其中最低价的M个商品折扣，如买2件其中1件折扣，买4件其中1件折扣，折扣为0时，表示赠送。

买满M个商品减M元
买满一定数量，减一定金额，固定直减，例如买1罐奶粉立减10，那么买满2罐奶粉还是减10。
 按倍数减

N件商品M元
购买N件商品M元，例如2件商品100元。
 支持倍数

上一步(B) 下一步(N) 退出(X)

方案：买满送和买满送（混合）中，促销类型为灰色选项，表示软件目前还不支持使用。